



# GRANBY INC.

15 PORTRAITS  
D'ENTREPRENEURS  
INSPIRANTS

CAHIER SPÉCIAL  
**laVoixde**l'Est  
19 OCTOBRE 2016



## Des parcours inspirants

L'économie granbyenne se porte bien, les bonnes nouvelles se succèdent. L'effervescence que connaît la ville repose en bonne partie sur les solides assises du secteur industriel qui ne cesse d'étonner et de se réinventer.

Cet élan est le fruit du travail acharné, de la détermination, de la créativité et de la passion d'hommes et de femmes d'affaires qui ont choisi cette ville pour y développer leur vision, pour se réaliser en tant qu'entrepreneurs.

Au fil des pages du cahier *Granby inc.*, réalisé par l'équipe de rédaction du quotidien *La Voix de l'Est*, vous apprendrez, entre autres, à connaître 15 entrepreneurs granbyens. Occupant diverses fonctions au sein d'autant d'entreprises qui sont des fleurons de l'économie industrielle de la ville, ils nous entretiennent tantôt de leur parcours professionnel et entrepreneurial, tantôt des passions qui les animent.

Comme les entreprises qu'ils ont façonnées, les entrepreneurs dont nos journalistes dépeignent le portrait sont à différentes étapes de leur vie entrepreneuriale. Certains sont des bâtisseurs. D'autres sont légataires d'une entreprise établie dont le plus grand défi est de la faire évoluer. D'autres, enfin, en sont à leurs premiers pas sur la longue et sinueuse route de l'entrepreneuriat, occupés à bâtir l'avenir et à réaliser leur rêve en y injectant temps, argent et énergie.

Pour les lecteurs de notre région, ce cahier présente des acteurs importants de la vie économique régionale sous un jour nouveau. Pour les lecteurs de l'ensemble du Groupe Capitaux Médias, il permet de découvrir une ville en pleine croissance où les partenariats industriels foisonnent. Choisir 15 portraits n'a d'ailleurs pas été chose facile tant les entreprises et les entrepreneurs aux histoires inspirantes sont nombreux à Granby.

Enfin, pour *La Voix de l'Est*, participer à l'élaboration d'un tel cahier permet de réaffirmer que le quotidien est non seulement un témoin du développement économique de la grande région de Granby, mais également l'un de ses partenaires.

Bonne lecture!

**LOUISE BOISVERT,**  
présidente et éditrice de  
*La Voix de l'Est*



## Un gage de prospérité

C'est avec fierté que Desjardins s'associe à l'initiative de *La Voix de l'Est* par l'entremise de ce cahier spécial.

Une base entrepreneuriale solide et diversifiée est essentielle à un milieu de vie prospère. Au Québec, la majorité des emplois est créée par les petites et moyennes entreprises, moteurs importants pour nos communautés. Chez Desjardins Entreprises Haut-Richelieu-Yamaska, avec plus de 13 000 membres et clients, nous constatons quotidiennement la vigueur et la qualité des entrepreneurs environnants actifs. Plusieurs entreprises granbyennes et des environs sont de calibre mondial et se frottent avantageusement aux concurrents étrangers.

Nous sentons, chez les entrepreneurs granbyens, une solidarité et un désir de se concerter pour mieux affronter la concurrence, peu importe d'où elle provient, ce qui n'est habituellement pas coutume dans une ville de sa dimension.

Chez Desjardins, nous pensons qu'il est primordial de promouvoir une culture entrepreneuriale, entre autres chez les jeunes, non seulement pour aider à stimuler la création de nouvelles entreprises, mais aussi pour mieux faire face à l'enjeu de relève dans nos entreprises existantes. Cinquante-et-un pour cent des démarrages d'entreprises se font avant 35 ans.

De plus, le potentiel entrepreneurial est plus important chez les jeunes (37%) en comparaison au reste de la population (19%). Nous avons, entre autres, mis en place le programme CréAvenir pour soutenir l'entrepreneuriat jeunesse et le programme FondsC pour appuyer les innovations, le développement de futurs leaders et les exportations.

Le centre Desjardins Entreprises Haut-Richelieu-Yamaska dispose d'une équipe de 80 spécialistes. Nos experts chevronnés accompagnent et soutiennent les entrepreneurs dans la réalisation de leur rêve, qu'il s'agisse de croissance, d'acquisition, de transfert, d'expansion ou de projets d'innovation.

Desjardins est un réseau financier solide qui accompagne les entrepreneurs et leur entreprise bien au-delà des produits et services financiers. Notre priorité est d'offrir une expérience client de grande qualité et d'être premier dans le cœur des gens et des entrepreneurs.

**DANIEL TURGEON,**  
directeur général  
Desjardins Entreprises  
Haut-Richelieu-Yamaska



## Moteur de croissance!

La réputation entrepreneuriale et l'histoire industrielle de Granby datent de 1882 ce qui a fait d'elle, en 2015, la première ville industrielle au Québec avec 24,4% de sa population active travaillant dans le secteur manufacturier.

La ville a vu naître plusieurs visions et ambitions d'individus qui ont investi dans leur futur et celui de la collectivité.

La Ville de Granby est fière de présenter son dynamisme économique par l'entremise de ces entrepreneurs, pionniers de son succès. Des hommes et des femmes qui ont choisi Granby pour son écosystème diversifié, son réseau de sous-traitance, sa main-d'œuvre compétente, ses centres de formation, ses organismes et infrastructures dédiés au soutien entrepreneurial, ses services professionnels afférents et plus encore.

Ce qui nous distingue également, c'est notre qualité de vie exceptionnelle. Nos espaces verts, nos infrastructures (sports, loisirs et culture), nos commerces et lieux touristiques sont autant d'attraits qui nous différencient. Le slogan de notre campagne d'attraction de talents est d'ailleurs *Trouve ton emploi, vis tes passions!*, comme vous pouvez le constater au granby-profitez.com.

Granby est aussi tournée vers l'avenir. Nous souhaitons créer de la richesse par l'innovation. Notre incubateur industriel, le CITIG, offre aux entreprises innovantes des locaux à prix avantageux et de l'encadrement professionnel. Il soutient l'entrepreneuriat local et le démarrage d'entreprises technologiques.

Nous voulons aussi développer une nouvelle économie environnementale. Récemment créé, le Carrefour d'Innovations en Technologies Écologiques, (CITÉ), dirigé par l'Université de Sherbrooke, offre aux entreprises un centre de recherche pour les appuyer dans leurs projets de R et D afin d'améliorer leur empreinte écologique. Granby industriel, organisme local de développement économique, travaille également sur un projet qui dotera le parc industriel d'une certification en développement durable. Une première au Québec! Granby connaît une croissance soutenue. Son centre-ville sera bonifié et métamorphosé. La construction d'un Institut technologique relié au Cégep de Granby en plein centre-ville en fera partie. Merci aux bâtisseurs, qui croient en l'avenir de Granby, et qui la font prospérer tout en profitant de ce qu'elle a à offrir!

**PASCAL BONIN,**  
maire de Granby



## L'entrepreneuriat à l'honneur

Granby et sa région se démarquent par leur dynamisme en matière de développement économique et d'entrepreneuriat.

Plus que jamais, tous les acteurs locaux doivent se concerter pour assurer la vitalité économique et sociale d'une région. C'est pourquoi l'Université de Sherbrooke n'a pas hésité à s'associer au cahier *Granby inc.* Cela fait partie de ses valeurs et de ses engagements envers la région.

C'est, en outre, par une culture partenariale que nous pouvons collectivement soutenir nos entrepreneurs.

L'Université de Sherbrooke est au cœur d'un des trois pôles majeurs de recherche du Québec et est reconnue comme l'une des universités les plus actives dans le domaine au Canada. Elle souhaite aller encore plus loin pour propulser l'innovation, décupler les partenariats et intensifier l'entrepreneuriat.

L'Université de Sherbrooke a déjà commencé à lancer une série d'atouts clés pour convertir en projets entrepreneuriaux et en partenariats certaines des meilleures idées issues des travaux de ses étudiants et de ses chercheurs. Cette stratégie lui permettra de se rapprocher encore davantage des entreprises qui souhaiteront accéder à ses infrastructures de recherche. Elle tissera également des liens encore plus serrés avec les organisations de développement économique.

Merci à *La Voix de l'Est* pour la publication de ce cahier spécial qui valorise l'entrepreneuriat à Granby.

**PROFESSEURE LUCE SAMOISSETTE,**  
rectrice de l'Université de Sherbrooke

# laVoixdel'Est

Granby

**laTribune**

Sherbrooke

**leNouvelliste**

Trois-Rivières

**leDroit**

Ottawa/Gatineau

**leSoleil**

Québec

**leQuotidien**

le Progrès

Saguenay-Lac-Saint-Jean

GRUPE  
**CAPITAUX**  
**MÉDIAS**

## ARTOPEX

# Quand une passion donne des ailes à une entreprise



**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**  
marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Scénario peu banal dans le monde des affaires: la croissance du fabricant de mobilier de bureau Artopex repose en partie sur la passion de son président, Daniel Pelletier, pour le pilotage d'hélicoptère. L'appareil est même devenu un des « outils » privilégiés de l'entreprise, affirme-t-il.**

Le jour où *La Voix de l'Est* a rencontré Daniel Pelletier, il s'apprêtait à se rendre à ses installations de Sherbrooke par la voie des airs aux commandes de l'appareil identifié aux couleurs de l'entreprise. Un déplacement d'une quinzaine de minutes à peine, a-t-il relevé. Quand M. Pelletier va à son usine de Laval, il doit prévoir une vingtaine de minutes, tandis que 2 h 50 de vol sont nécessaires lorsque ses affaires l'amènent à l'une des salles de montre de l'entreprise, située à Toronto.

Les déplacements en hélicoptère sont loin d'être une simple lubie de l'entrepreneur. Ils lui permettent de gagner un temps fou et, par conséquent, d'être plus efficace. « Ça a grandement contribué au développement de l'entreprise. Quand tu es capable d'aller chercher tes clients américains à l'aéroport et de faire le tour des usines dans la même journée, c'est assez productif, en plus d'être assez particulier », fait-il valoir.

## POUR LE DÉVELOPPEMENT

Des héliports ont été aménagés aux différentes installations de l'entreprise et les autorisations nécessaires ont été obtenues pour atterrir sur place. Le siège social d'Artopex étant à Granby, il n'est pas rare que d'autres membres de la direction se joignent à Daniel Pelletier dans l'hélicoptère pour aller œuvrer à Laval, Sherbrooke ou ailleurs.



La passion du président d'Artopex, Daniel Pelletier, pour le pilotage d'hélicoptère a contribué à la croissance de son entreprise, spécialisée dans la fabrication de mobilier de bureau. — PHOTO CHRISTOPHE BOISSEAU-DION

Le président de l'entreprise tient d'ailleurs à ce que l'hélicoptère ne soit pas perçu par les employés comme l'appareil du « boss », mais bien comme un « outil pour le développement de l'entreprise ». Lors des journées des employés, Daniel Pelletier dit régulièrement prendre quelques heures pour leur offrir des balades, si bien que 90 % du personnel a grimpé dans l'hélicoptère, note-t-il.

Daniel Pelletier a eu quatre hélicoptères depuis 1993. Anecdote: l'un des appareils a appartenu à Nick Mason, le batteur du groupe Pink Floyd. Il a d'ailleurs fait des tests de vol avec lui en Angleterre lorsqu'il l'a acheté.

## ACQUISITIONS

Si l'hélicoptère a contribué à la croissance d'Artopex, l'entreprise est aussi devenue ce qu'elle est aujourd'hui grâce à une série d'acquisitions. « À date, on a acheté une douzaine d'entreprises pour avoir des produits

complémentaires », note Daniel Pelletier.

L'entreprise qu'il a fondée en 1980, Pro-Meubles, était à l'origine spécialisée dans la fabrication de bureaux de mélamine. Ses frères Maurice et André se sont par la suite joints à lui. C'est en 1993 que le trio a fait l'acquisition d'Artopex et a décidé d'en conserver la raison sociale.

Les autres acquisitions de l'entreprise ont permis d'ajouter des chaises, des classeurs, du mobilier de bois et autres tables de conférence au portefeuille de produits. Le dernier ajout à la liste: des cloisons amovibles en verre et en métal d'allure très contemporaine.

Artopex est, selon son président, le troisième plus gros joueur canadien dans le domaine à offrir autant de produits, ce qui lui permet d'être bien positionné pour compétitionner les manufacturiers américains. L'entreprise est encore en mode acquisitions, mais afin d'aller chercher de

nouvelles parts de marché plutôt que d'ajouter de nouveaux produits. C'est, entre autres ce que l'achat de Logiflex, à Sherbrooke, en 2015 lui a permis.

## RELÈVE

Maurice et André Pelletier se sont retirés des activités d'Artopex, mais les fils du président, Martin et Francis, sont aujourd'hui engagés dans un processus de relève qui doit s'étirer sur dix ans. Un scénario qui plaît à leur paternel. « On ne peut pas demander mieux. C'est fantastique de ne pas être obligé de mettre une pancarte en avant pour vendre l'entreprise », dit-il.

Daniel Pelletier dit, par ailleurs, être convaincu que ses fils n'ont pas seulement la volonté de prendre la relève, mais « ils ont aussi la capacité de le faire », croit-il. La seule chose que tous ignorent pour le moment est de savoir qui, de Francis ou de Martin Pelletier, prendra la relève de leur père aux commandes de l'hélicoptère...

## Daniel Pelletier en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu: « Un inventeur ».
- Mon leitmotiv: « On ne lâche pas (il y a toujours une solution). »
- La personne qui m'inspire le plus: « Marcel Dutil. »
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés: « L'Amour, le Respect, le Travail d'équipe, avoir des Objectifs, la Persévérance, l'Engagement, une équipe extraordinaire (ARTOPEX). »
- Un trait de caractère marquant: « Proche des gens (sympathique et simple). »

## Artopex en bref

- Secteur d'activités: **Fabricant de mobilier de bureau**
- Année de fondation: **1980**
- Nombre d'employés: **275**
- Chiffre d'affaires: **près de 100 M\$**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années: **85%**

# ATLAS AERONAUTIK

## Se repositionner pour mieux décoller

**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**  
marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY** — C'était écrit dans le ciel: passionné de spectacles aériens depuis son enfance, Serge Audet est aujourd'hui directeur général des deux usines d'Atlas Aeronautik. Et dans ses temps libres, il fabrique et pilote des modèles réduits d'avions.

« Ce qui est le plus intéressant, c'est de construire l'avion, l'optimiser et le faire voler. Quand tu vas dans le champ d'aviation, que tu fais un beau vol et que tu ramènes ton avion sans l'avoir écrasé, c'est une satisfaction. Ça fait vraiment décrocher. C'est un plaisir! », lance Serge Audet.

Un plaisir qu'il a toutefois dû mettre en veilleuse ces derniers temps, car le travail lui a réservé son lot de défis. M. Audet a été embauché en 2012 pour gérer l'usine d'Aviation Lemex à Saint-Hubert, qui se trouvait aussi dans le giron d'Atlas Aeronautik. Mais cette usine a été vendue et Serge Audet assume, depuis février 2016, la direction générale des deux autres installations de



Le directeur général d'Atlas Aeronautik, Serge Audet, affirme que l'entreprise veut se concentrer sur les pièces à haute valeur ajoutée, où le savoir technique et la complexité font qu'il y a un «know how» qui se développe. — PHOTO JANICK MAROIS

l'entreprise à Granby.

« On a refait notre stratégie. On avait trois usines qui travaillaient dans trois domaines différents de l'aéronautique et c'est quand même très difficile de supporter trois marchés. (...) On a pris la décision de laisser aller la division d'aérostructures

(usine de Saint-Hubert) et de se concentrer sur les pièces mécaniques et les pièces de moteurs d'avion », explique le directeur général.

Atlas Aeronautik est donc maintenant composée des usines de Air Terre Équipement et de Sido, toutes deux à Granby et qui emploient 140 personnes. L'usine de Sido a été désignée Centre d'excellence de Pratt & Whitney pour une certaine catégorie de pièces. Un investissement de 5,5 millions \$ y a été réalisé. « C'est un gros projet. On devait intégrer beaucoup de nouvelles pièces dans l'usine tout en effectuant un gros changement technologique. Le fait de laisser aller l'usine de Saint-Hubert nous a permis de nous concentrer sur ce projet-là », fait valoir Serge Audet.

### NOUVELLE STRATÉGIE

La direction d'Atlas Aeronautik, propriété du groupe Coradin, a été

forcée de revoir sa stratégie de développement, car le marché aéronautique a beaucoup évolué au cours des trois dernières années, remarque M. Audet. « On a fait beaucoup de restructuration. On est revenu à une base plus solide et on veut passer à l'offensive. On a un plan stratégique pour les cinq prochaines années. On veut devenir les experts au niveau des pièces mécaniques complexes », affirme-t-il.

Car la compétition internationale est forte. « Il y a des pièces qu'on fabriquait ici depuis 20 ans, mais les donneurs d'ordre viennent nous voir pour nous dire qu'ils ont quelqu'un en Asie qui le fait à tel prix et ils nous demandent si on peut revoir nos coûts. C'est pour ça que notre stratégie est de travailler sur des pièces à haute valeur ajoutée, où le savoir technique et la complexité font qu'il y a un «know how» qui se développe. Nous, on se spécialise dans les engrenages »,

### Serge Audet en quelques mots

- Mon leitmotiv: «Fais toujours de ton mieux et personne ne pourra te le reprocher.»
- La personne qui m'inspire le plus: «Personne en particulier. Les personnes authentiques qui partagent des expériences, qui nous mobilisent à nous dépasser.»
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés: «Respect, intégrité, persévérance.»
- Un trait de caractère marquant: «Je suis quelqu'un de passionné dans ce que je fais.»

### Atlas Aeronautik en bref

• Secteur d'activités:  
**Manufacturier**  
(Aéronautique)

• Année de fondation: **Atlas Aeronautik en 2010**, ses centres d'excellence existent depuis 50 ans

• Nombre d'employés: **140**

• Chiffre d'affaires:  
**20 millions \$**

• Croissance des revenus depuis les cinq dernières années: **10%** (sans compter sa filiale de Saint-Hubert vendue en décembre 2015).

dit le dg de 47 ans.

Si, comme pour plusieurs autres entreprises, le recrutement demeure un enjeu, Serge Audet dit néanmoins aimer le «dynamisme» de Granby, marqué par «l'implication des écoles, de l'organisme Granby Industriel et l'entraide».

La période de turbulences étant derrière lui, Serge Audet croit bien avoir le temps de se remettre éventuellement à l'aéromodélisme. Le père de deux enfants se promet d'ailleurs d'aller tester un de ces jours un de ses bolides aux installations du Club d'avions modèles de Granby, situées dans le parc industriel.

## GRANBY INC.

Un cahier spécial de **laVoixdel'Est**

76 rue Dufferin, Granby, J2G 9L4  
lavoixdelest.ca

Téléphone : 450 375-4555

Courriel : redaction@lavoixdelest.ca

PRÉSIDENTE ET ÉDITRICE Louise Boisvert

RÉDACTEUR EN CHEF Maurice Cloutier

DIRECTEUR PRINCIPAL, VENTES Sylvain Denault

DIRECTEUR PRINCIPAL, MARKETING Christian Malo

DIRECTEUR, VENTES ET PROMOTION Sophie Thibaudeau

DIRECTEUR, VENTES ET CAHIERS SPÉCIAUX Alain LeClerc

COORDINATION Marc Gendron, directeur de l'information

COORDINATION RÉDACTIONNELLE Isabelle Gaboriault

TEXTES : Marie-France Létourneau, Isabel Authier, Pascal Faucher, Karine Blanchard, Michel Laliberté, Jean-François Guillet et Marie-Ève Martel

COUVERTURE ET MISE EN PAGES Véronique Tremblay

COORDINATION PUBLICITAIRE Christian Malo

PUBLICITÉ Équipe des ventes de La Voix de l'Est

# CARTONS NORTHRICH

## D'un défi à l'autre

**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**

marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Du plus loin qu'il se souvienne, Richard Normandin n'a jamais pensé faire autre chose qu'être à la barre de sa propre entreprise. L'album de finissants de ses études secondaires en témoigne: à l'époque, ses amis lui souhaitaient déjà bonne chance dans sa carrière d'entrepreneur, raconte-t-il.**

C'est en 2001 qu'il a démarré Cartons Northrich, grâce à un prêt de 60 000 \$ de son père et le soutien financier de Desjardins. Richard Normandin aurait bien pu implanter son entreprise à Saint-Césaire, sa ville natale, mais c'est à Granby qu'il a choisi de le faire parce qu'il a trouvé une bâtisse industrielle assez grande pour y installer les équipements utilisés dans la fabrication de ses produits: des tubes, mandrins et autres cornières de cartons destinés à différents secteurs d'activités.

Sa première pièce d'équipement, il l'a d'ailleurs fait fabriquer sur mesure parce qu'il n'avait pas les liquidités nécessaires pour acquérir la machine européenne qu'il convoitait.

Mais Cartons Northrich a fait beaucoup de chemin depuis cette époque. L'entreprise de 80 employés a le vent en poupe. Elle a enregistré une croissance annuelle d'environ 25 % depuis les cinq dernières années, souligne son président.

C'est d'ailleurs parce que la PME est à l'étroit dans les trois entrepôts qu'elle loue et les deux



Du plus loin qu'il se souvienne, Richard Normandin de Cartons Northrich n'a jamais souhaité faire autre chose qu'être entrepreneur. — PHOTO ALAIN DION

usines qu'elle opère que Richard Normandin a fait l'acquisition, au cours des derniers mois, des installations de l'entreprise Circuit Foil, à Granby. Un des objectifs avoués de l'opération est d'y regrouper, dans un premier temps, tout l'espace d'entreposage de Cartons Northrich. L'homme d'affaires nourrit cependant

d'autres plans pour son nouveau bâtiment, mais il ne peut en dire plus pour le moment.

### POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

À Granby, Cartons Northrich opère deux unités de production, l'une rue Saint-Urbain, l'autre à même les installations de Cascades

situées boulevard Industriel. « On est connectés à ses opérations pour fabriquer de petits rouleaux de papier de toilette », explique M. Normandin.

Dans les prochains mois, l'entreprise devrait par ailleurs démarrer deux nouvelles unités de production aux États-Unis pour des partenaires. « Ce n'est pas un transfert

de production, mais l'ajout de nouvelles unités de solutions. Granby a toujours été notre éprouvette pour développer nos solutions (aux besoins des clients). Aujourd'hui, on va déployer notre stratégie dans de nouveaux territoires (...) On se positionne stratégiquement aux États-Unis », se réjouit l'entrepreneur.

Pour l'heure, environ 60 % des ventes sont effectuées au Canada, tandis que 40 % le sont au sud de la frontière. L'an prochain, cette proportion devrait cependant être inversée, estime Richard Normandin.

### ACTIF

Ce dernier croit que « l'avantage concurrentiel » de Cartons Northrich repose entre autres sur la technologie développée à l'intérieur de l'entreprise. Celle-ci a créé une PME conjointe avec la firme d'ingénierie Inogec de Sherbrooke « pour continuer à avancer », dit-il. Un système élaboré de traçabilité, de l'entrée des matières premières jusqu'à la livraison des produits finis a, entre autres, été mis en place.

Le travail occupe une place prépondérante dans la vie de Richard Normandin, père de deux garçons. Mais cela ne l'empêche pas de réunir chaque année une équipe de cyclistes avec ses amis entrepreneurs pour prendre part au Grand défi Pierre Lavoie. « La cause est tellement belle. Et ça me touche ce que Pierre a réussi à bâtir au Québec autour de la santé », dit-il.

C'est d'ailleurs en effectuant des cubes d'énergie avec l'un de ses fils que l'homme d'affaires s'est remis au vélo, un sport qu'il affectionnait dans sa jeunesse.

### Cartons Northrich en bref

• Secteur d'activités:  
**Transformation de papier et de carton**

• Année de fondation:  
**2001**

• Nombre d'employés:  
**80**

• Chiffre d'affaires:  
**Confidentiel**

• Croissance des revenus depuis les cinq dernières années:  
**25% par année depuis 2011**

### Richard Normandin en quelques mots

• Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu: «Un entrepreneur! Il n'y a aucun autre métier au monde qui m'intéressait plus. J'aurais pu faire autre chose, mais j'aurais toujours été un entrepreneur.»

• Mon leitmotiv. «Identifier une problématique et créer

une solution gagnante pour les parties.»

• La personne qui m'inspire le plus: «Steve Job. Non pas pour sa façon de faire les choses, mais pour le résultat obtenu. Il a su réinventer la façon dont pensent les gens.»

• Les valeurs que je souhaite

léguer à mes enfants et mes employés: «Le respect à l'égard de nos employés, de nos clients, de nos partenaires et même de notre environnement. C'est ma valeur fondamentale et celle de notre organisation.»

• Un trait de caractère marquant: «La persévérance.»

## DURABAC

## Un sens inné des affaires

MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU

marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Le président de Durabac a toujours eu la bosse des affaires. Patrick Charbonneau a fondé sa première entreprise à 15 ans et a récidivé à 17, alors qu'il était encore étudiant. « J'ai été un entrepreneur sans savoir ce que c'était. À ce moment-là, j'avais une idée, je l'imaginai et, go, on partait », lance-t-il.**

C'est guidé par ce même « désir

## Durabac en bref

- Secteur d'activités:

**Fabriqueur d'équipements de gestion et de transport destinés au secteur environnemental**

- Année de fondation:

**1996**

- Nombre d'employés:

**115**

- Chiffre d'affaires:

**20 millions \$**

- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années:

**8 % par année**

de participer à construire quelque chose » que Patrick Charbonneau a fait l'acquisition, en 1996 — après un passage de quelques années à Montréal en gestion immobilière — des Contenants CMQ.

« Même si l'entreprise avait un chiffre d'affaires correct qui me permettait d'élever ma famille et d'être très présent, j'avais besoin d'ajouter autre chose. Plutôt que de partir d'autres entreprises, on a ajouté des divisions et développé des produits connexes à l'industrie de l'environnement. (...) On a concentré nos efforts sur ce qu'on a appris à connaître », note l'homme d'affaires, père de quatre enfants.

Durabac se définit aujourd'hui comme un chef de file dans l'industrie du développement durable, spécialisé, entre autres dans la fabrication de contenants à déchets, de recyclage et de récupération ainsi que de bennes auto-basculantes.

Quatre acquisitions importantes ont cependant permis à la PME d'accélérer sa croissance. Les actifs de Chagnon, un important fabricant de camions de collecte, ont notamment été acquis à la suite d'une faillite. « On a fait une réingénierie des produits. On s'est repositionné avec la même marque de commerce pour cette gamme de produits. Les produits Chagnon existent toujours, mais fabriqués par Durabac. Cette division-là représente maintenant plus de 50 % de nos ventes. Ça a été un *move* important », dit Patrick Charbonneau.

## EXPANSION

Le produit phare de Durabac demeure cependant le conteneur utilisé dans le



L'entrepreneuriat fait partie de l'ADN de Patrick Charbonneau, président de Durabac. Il a fondé sa première entreprise à 15 ans. — JANICK MAROIS

secteur de la construction. « En 1996, on en fabriquait 100 par année. Aujourd'hui, c'est 100 par mois », souligne le président.

Durabac emploie 115 personnes et compte trois usines, dont deux sur le site de ses installations actuelles, chemin Milton, et une autre à Roxton Pond, où sont fabriqués des produits de plastique.

Un nouvel agrandissement chemin Milton est d'ailleurs dans la mire de la direction à court terme, laisse savoir Patrick Charbonneau. Des terrains ont été acquis pour permettre l'ajout de 20 000 à 25 000 pieds carrés additionnels d'ici les dix prochains mois.

À plus long terme, Durabac mise,

entre autres sur son sens de l'innovation et le camion cylindrique en aluminium, racheté de la faillite d'InPak, pour l'amener ailleurs. L'ingénierie du produit a été améliorée au cours des dernières années. « C'est une autre belle acquisition qui va sûrement nous donner, dans le futur, un positionnement important au niveau international », croit Patrick Charbonneau.

Comme plusieurs autres entrepreneurs, il affirme remettre ses idées en place lorsqu'il chausse ses souliers de course. Son dada à lui, c'est la course en sentier. « Tu prends une *trail*, tu cours et tout apparaît », assure-t-il. C'est d'ailleurs en nature qu'il dit

## Patrick Charbonneau en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu : « Malheureux ! Non, blague à part, j'aurais aimé être architecte pour le côté création, ou professeur pour le côté communication. Mais j'aurais fini par m'ennuyer de l'action. »
- Mon leitmotiv : « La motivation vient de la satisfaction, la satisfaction vient de l'émotion. »
- La personne qui m'inspire le plus : « Barack Obama. »
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants : « L'équilibre entre le travail, la famille et les loisirs. Et à mes employés : faire plus et mieux sans travailler plus, pour qu'ils trouvent aussi un équilibre. »

préparer ses « pitches de vente ».

À une époque, Patrick Charbonneau a même trouvé le temps d'être conseiller municipal à Bromont. Mais il ne se considère pas comme un « *workaholic* ». Au contraire, il a plutôt un petit côté « paresseux » qu'il utilise à bon escient. « Je me demande toujours comment faire plus en faisant le moins d'effort », glisse-t-il dans un sourire. Une stratégie qui l'a bien servi à ce jour. Durabac a enregistré une croissance moyenne de 8 % par année depuis sa fondation, affirme l'entrepreneur.

## Moteur de développement commercial et touristique



**Granby**  
Tellement vraie

Pour du soutien à l'implantation ou à la relocalisation de votre commerce, contactez-nous :

**COMMERCE  
TOURISME  
Granby**  
— RÉGION —

160, rue Principale,  
bureau 202,  
Granby

**450 361-6069**

# ENTREPRENDRE LE CHEMIN DE LA RÉUSSITE

## L'EXPERTISE A UNE ADRESSE PRÈS DE CHEZ VOUS

Partenaire incontournable de la croissance des entreprises d'ici, le centre Desjardins Entreprises Haut-Richelieu-Yamaska vous donne accès à une solide équipe d'experts et à une gamme complète de produits et services financiers.

Notre expertise est grande. Faites appel à un directeur de comptes qui saura vous accompagner dans la réussite de vos projets d'entreprise.

**450 770-7033 ou 1 866 377-7033**



**Desjardins**  
Entreprises

Coopérer pour créer l'avenir

## LA FABRIQUE DE MATELAS

# Propulser le matelas à un autre niveau

**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**  
marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Benoit Déragon a fait l'acquisition l'an dernier de La fabrique de matelas avec l'intention de propulser l'entreprise à un autre niveau. Rien pour effrayer cet entrepreneur-né, nouvel adepte de triathlon, qui carbure aux défis.**

« Je ne veux pas faire comme les autres. J'ai toujours trouvé ça plate de faire comme les autres. On essaye de se réinventer, même si c'est un milieu très conservateur », fait-il valoir.

L'entreprise de 22 employés, connue jusqu'à tout récemment sous le nom de Matelas Therapeutic ou de Literie Giddings, est dans le paysage granbyen depuis 1888. Mais cela ne l'empêche pas d'être bien ancrée dans le présent. Lentement, mais sûrement, Benoit Déragon a entrepris de modeler la PME à son image et de la moderniser.

Entre autres changements : la raison sociale a été simplifiée. L'entreprise porte maintenant le nom de



Avec La fabrique de matelas, Benoit Déragon souhaite réinventer l'industrie de la fabrication de matelas. — PHOTO ALAIN DION

« La fabrique de matelas ». « Therapeutic, ce n'était pas clair. Moi, j'aime quand c'est clair, net et simple », fait-il valoir.

La PME, qui vend en usine, profitera par ailleurs d'un nouveau site web transactionnel cet automne. L'objectif : multiplier les ventes directes dans différents créneaux, dont aux particuliers, mais aussi aux hôtels et aux résidences pour personnes âgées.

« On fait de plus en plus de

matelas pour les hôpitaux, les CLSC et les résidences. Ce sont des matelas spécialisés. On va chercher de plus en plus de contrats gouvernementaux par le biais d'offres de services. L'hiver passé, on a fait plus d'un millier de matelas pour les réfugiés syriens », souligne l'entrepreneur. « On essaye vraiment de développer des niches autres que le magasin traditionnel, parce qu'il y a déjà beaucoup de monde... », ajoute-t-il.

### RÉINVENTER LE PRODUIT

Se qualifiant lui-même « d'entrepreneur-inventeur », Benoit Déragon a, en outre, entrepris de développer, avec des partenaires européens, une nouvelle façon de faire des matelas. Au cœur de son travail : un nouveau design des mousses utilisées dans la fabrication de matelas afin qu'ils s'adaptent mieux aux courbes du corps.

« C'est un milieu hyper traditionnel. Est-ce que ça va marcher ? Je ne le sais pas », dit-il. Mais qui ne risque rien n'a rien, dit un proverbe.

Chemin faisant, Benoit Déragon souhaite par ailleurs revoir l'image du matelas, qui se décline souvent dans des tons pâles, avec des tissus fleuris ou des signes ostentatoires, comme des lys. Il aimerait introduire plus de tissus unis. Même si les matelas sont destinés à être recouverts, le visuel du produit n'en est pas moins important lors de l'achat, fait-il valoir. Pourquoi alors ne pas le mettre au goût du jour ? , soulève-t-il.

Une série de nouveautés devrait ainsi accompagner la mise en ligne du nouveau site Internet. Chose certaine, cela devrait permettre à La fabrique de matelas de « se différencier de la compétition », croit son président et unique actionnaire.

Benoit Déragon qui, à une autre époque, a démarré l'entreprise Pavnat, reconnaît ne pas craindre les défis. C'est la même chose dans sa vie personnelle, alors qu'il a couru son premier marathon en octobre 2015 et complété son premier Ironman (3,8 km de natation, 180 km de vélo et 42 km de course) dix mois plus tard, en août 2016. Dans l'intervalle, au printemps, il a fait l'ascension, à vélo, du mont Ventoux à trois reprises en 24 heures. « Je veux montrer à mes enfants qu'il est possible d'atteindre un objectif si on se donne les moyens pour y parvenir », dit ce père de deux filles.

### Benoit Déragon en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu : « Cuisinier ou dans le monde du vin! »
- Mon leitmotiv : « Si on est capable d'envoyer quelqu'un sur la Lune, on devrait pouvoir le faire (lorsqu'il y a une situation difficile). »
- La personne qui m'inspire le plus : « J'ai plus d'admiration que d'inspiration. J'admire les gens qui sont partis de rien et qui ont fait leur propre chemin : Alain Bouchard (Couche-Tard) et Pierre Lavoie (Le Grand défi). Sinon pour l'inspiration : ma copine! »
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés : « L'importance d'avoir des rêves et des objectifs, mais encore plus d'avoir un plan pour les atteindre et de le suivre. »
- Un trait de caractère marquant : « Tenace. »

### La fabrique de matelas en bref

- Secteur d'activités : **Fabrication et vente de matelas**
- Année de fondation : **1888**
- Nombre d'employés : **22**
- Chiffre d'affaires : **Confidentiel**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années : **Non disponible**

## Vous cherchez du financement et des conseils pour votre entreprise?

Depuis 1985, le CAE offre un soutien technique et financier pour les petites et moyennes entreprises en s'adaptant à leur réalité et à leurs besoins.

Que ce soit pour démarrer ou acquérir une entreprise, développer de nouveaux produits ou prendre de l'expansion.

450 378-2294

www.caehyr.com

**Canada** Développement économique Canada pour les régions du Québec appuie financièrement le CAE

**CAE**

Centre d'aide aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

## LASER AMP

## L'entrepreneur explorateur

MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU

marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Passionné des grands espaces, le président de Laser AMP, André Moïse, croit qu'il aurait bien pu être explorateur dans une autre vie. Ce n'est peut-être pas un hasard s'il est devenu entrepreneur. «En affaires, il faut avoir le courage d'explorer. Je pense que c'est lié», dit-il.**

C'est d'ailleurs lors d'un voyage au Népal le sac au dos en 1993 qu'André Moïse affirme

## Laser AMP en bref

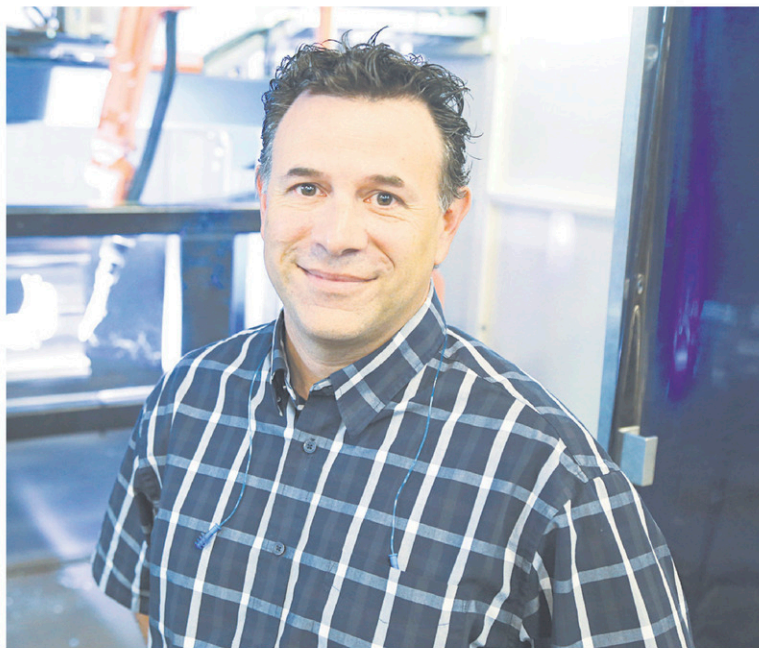
- Secteur d'activités:  
**Transformation métallique, sous-traitance**
- Année de fondation:  
**1995**
- Nombre d'employés:  
**92**
- Chiffre d'affaires:  
**17 M\$**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années:  
**Stable**

avoir compris qu'il allait être son propre patron et qu'il allait contribuer à bâtir une entreprise.

Mais il était loin de se douter que la vie allait aussi mettre à l'épreuve sa capacité de résilience. Laser AMP s'est installée dans ses locaux actuels de la rue Georges-Cros à la fin 2008 et au début 2009, en «pleine crise économique», se rappelle-t-il. En l'espace de trois mois, l'entreprise a cependant perdu 60 % de son chiffre d'affaires à la suite de la fermeture inopinée ou du déménagement d'importants clients. «Il y a eu des bouts très difficiles, se souvient le chef d'entreprise. On ne savait pas si on allait passer au travers, mais on a réussi».

Fondée en 1995, Laser AMP est spécialisée dans la fabrication de pièces métalliques par la découpe au laser, le pliage et la soudure. Outre André Moïse, les principaux actionnaires de la PME sont Marc Norris et Donald Beauregard. L'entreprise, dont les revenus atteignent 17 millions \$ a connu, au fil des ans, une croissance par paliers, assure son cofondateur. Aujourd'hui, elle emploie un peu plus de 90 personnes et fonctionne 24 heures sur 24.

«On est passé, au fil du temps, d'un service de découpe laser à un manufacturier de produits métalliques. On doit consolider ce virage-là et agrandir notre équipe d'ouvriers spécialisés, dont des soudeurs», estime l'entrepreneur, père de cinq enfants.



«En affaires, il faut avoir le courage d'explorer», estime le président de Laser AMP, André Moïse. — PHOTO JANICK MAROIS

## EXPÉRIENCE

Pour maintenir sa position, l'entreprise investit ainsi entre 500 000 \$ et 2 millions \$ annuellement en immobilisations, souligne André Moïse. «La technologie évolue. On n'a pas le choix de se moderniser tout le temps», dit-il.

M. Moïse a eu la chance de démarrer sa PME à l'intérieur de l'entreprise qu'il a repris de son père, Les Trempes de l'Estrie. «Ça a servi de levier pour démarrer Laser AMP, qui a pris beaucoup d'expansion, plus rapidement», fait valoir l'entrepreneur de 47 ans qui dit avoir, à l'époque, élaboré son plan d'affaires dans un cahier Canada.

Mais celui-ci met aujourd'hui son expérience à profit d'autres entrepreneurs, puisqu'il est un des associés de Scholer Industriel, un atelier d'usinage à Magog, ainsi que de Peinture A3 M de Granby, dont l'actionnaire principal est l'actuel directeur des ventes de Laser AMP.

## BÉNÉVOLE

Parce qu'André Moïse croit que «la société repose sur des bénévoles pour plein de choses», il n'a d'ailleurs pas hésité à s'engager auprès de divers organismes, dont la Chambre de commerce locale, l'événement Vision 2015 et le conseil d'administration

## André Moïse en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu: «Voyageur/ aide humanitaire.»
- Mon leitmotiv: «On ne possède rien. On est ici pour apprendre et/ou s'amuser.»
- La personne qui m'inspire le plus: «Il y en a plein! Richard Bach (par ses livres).»
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés: «Le respect de soi.»
- Un trait de caractère marquant: «Humain.»

du Centre de prévention du suicide. «Il y a plein d'affaires qui ne marcheraient pas s'il n'y avait pas des gens qui s'impliquent volontairement», croit-il.

Son parcours de bénévole l'a mené, au fil des ans, jusqu'à la présidence du conseil d'administration de la Caisse Desjardins Granby-Haute-Yamaska, une fonction qu'il occupe depuis le printemps dernier.

Lorsque ses obligations professionnelles lui laissent un répit, André Moïse peut toujours partir à l'aventure sur l'un des deux grands terrains qu'il possède ou bien dans le nord du Québec, où il aime aller chasser. «Ça me ventile l'esprit», confie-t-il.



AU GRAND BAZAR  
**La Source**  
**du sport**

Divison Corporative

Pour soumission  
ou information  
**450 378-2022**

# MACHINAGE GAGNÉ

## Voir à long terme

**MARIE-ÈVE MARTEL**

marie-eve.martel@lavoixdelest.ca

**GRANBY—** Lors de son embauche chez Machinage Gagné, en 1998, Francis Boag ignorait que six ans plus tard, on lui offrirait l'opportunité d'en devenir propriétaire. Depuis qu'il a repris le flambeau de l'entreprise, le Granbyen travaille sans relâche pour poursuivre la croissance entreprise par ses prédécesseurs.

### Francis Boag en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu... «Un homme rose!»
- Mon leitmotiv... «Nous sommes aussi forts que notre maillon le plus faible. *Go big or go home.*»
- La personne qui m'inspire le plus... «Ma mère et ma marraine.»
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés... «La persévérance.»
- Un trait de caractère marquant... «Déterminé.»

Francis Boag voue un grand attachement à l'atelier d'usinage dont il s'est porté acquéreur, une entreprise familiale fondée à Granby en 1939. «Ce que j'aime de ce métier, c'est que de jour en jour, on ne fait jamais la même chose. Ici, on fait du sur-mesure et des prototypes, on répond aux demandes des clients», affirme-t-il.

En 2014, la compagnie achète l'ancienne usine de NSE Automatech, boulevard Industriel, et devient enfin propriétaire de ses propres installations. La superficie est doublée, les équipements renouvelés, les services diversifiés et on espère alors doubler le chiffre d'affaires en plus de grossir les rangs de l'équipe. «On est à mi-chemin», concède M. Boag, avec un sourire. Rome ne s'est pas bâtie en un jour, mais on est bien positionnés pour être en croissance.»

Et comme les technologies évoluent à vitesse grand V, des investissements ont toujours lieu. Trois soumissions, d'un montant total de 1,6 million \$, attendaient paisiblement sur son bureau lors de l'entretien.

### VISION À LONG TERME

L'homme d'affaires est un penseur. Il analyse et fait des choix stratégiques. D'ailleurs, c'est pour cette raison qu'il a délaissé la production pour se concentrer sur la gestion de l'entreprise. «C'est important d'investir et de voir à long terme, poursuit M. Boag. On ne peut pas construire quelque chose sans avoir de fondations solides.»

L'homme d'affaires compare le style de bon nombre de gestionnaires à un jeu d'échecs, où les coups sont joués en fonction du meilleur rendement fiscal. «C'est plus facile déplacer de

l'argent pour qu'il rapporte davantage que de l'investir pour créer quelque chose. Pourtant, investir localement permet à l'entreprise de grossir et tout le monde en bénéficie», allègue-t-il, soulignant que la création d'emplois génère elle aussi des retombées indirectes sur l'économie locale.

### RÉGION ET ÉQUITÉ

La région a d'ailleurs beaucoup d'importance pour Francis Boag. D'origine irlandaise, il a grandi à Chambly, mais ce sont les étés mémorables de son enfance passés chez sa marraine, à Dunham, qui lui ont donné envie de venir s'établir par ici.

«La grande région de Granby est reconnue pour ses excellents ateliers d'usinage, souligne M. Boag. Machinage Gagné est un des piliers du secteur industriel à Granby. Beaucoup d'anciennes usines ont été lancées par Rosario Gagné (le fondateur).»

Au travail comme dans la vie, l'équité est une valeur bien ancrée chez Francis Boag. L'injustice et le sexisme, entre autres, le dérangent profondément. «Je peux être dur, mais je suis juste. Il faut traiter tout le monde également, dit-il. Comme personne, on a un rôle à jouer dans la société. On peut changer les choses si on en a la volonté. Comme employeur, je suis dans une position pour aider les autres.»

### LE REGARD TOURNÉ VERS L'AVENIR

À l'instar d'autres entreprises dans l'industrie de l'usinage, le principal défi auquel Machinage



En 1998, Francis Boag est embauché chez Machinage Gagné, une entreprise familiale fondée à Granby en 1939. Six ans plus tard, l'opportunité d'acheter l'entreprise lui est présentée; il n'hésitera pas à la saisir. — PHOTO ALAIN DION

Gagné devra faire face sera de recruter une main-d'œuvre qualifiée alors qu'il y a pénurie. «Quand tu trouves quelqu'un qui fait l'affaire, tu t'arranges pour le garder avec toi!», note celui qui n'a pas hésité à investir, au cours de la dernière décennie, pour offrir à ses employés des conditions et un milieu de travail concurrentiels.

Heureusement, l'arrivée prochaine d'un programme en génie mécanique au Cégep de Granby devrait donner un sérieux coup de pouce à M. Boag. «On espère

que ça va nous permettre de garder les talents locaux par ici»

Malgré ce manque de main-d'œuvre, M. Boag affirme pouvoir compter sur une équipe compétente et fidèle, composée à la fois de «têtes grises et de relève».

Après 12 ans à la barre de l'entreprise, Francis Boag a le regard tourné vers l'avenir. Déjà, il pense au 80<sup>e</sup>, puis au 100<sup>e</sup> anniversaire de la compagnie. Et il pense à son futur à lui. «J'aurai 50 ans l'an prochain. C'est le temps de préparer certaines choses...» confie-t-il.

### Machinage Gagné en bref

- |  |  |
|--|--|
| • Secteur d'activités:<br><b>Atelier d'usinage</b> | • Nombre d'employés:<br><b>19</b>                            |
| • Année de fondation:<br><b>1939</b>               | • Chiffre d'affaires:<br><b>En progression depuis 15 ans</b> |



**ENTREPRENDRE DES ÉTUDES OU UNE CARRIÈRE AU CÉGEP DE GRANBY C'EST STIMULANT, C'EST ENRICHISSANT, C'EST PASSIONNANT**

[www.cegepgranby.qc.ca](http://www.cegepgranby.qc.ca)

AU COEUR DE NOS PASSIONS

CÉGEP DE GRANBY

## MAID LABS

# Quand tout arrive à point

ISABEL AUTHIER  
isabel.authier@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Chimiste un jour, chimiste toujours? Pas tout à fait dans le cas de Valérie Caron. La directrice générale de l'entreprise Maid Labs de Granby a vu sa trajectoire professionnelle dévier considérablement il y a une dizaine d'années. Mais vous ne l'entendrez jamais s'en plaindre.**

Détentrice d'un baccalauréat et d'une maîtrise en chimie, elle travaillait dans l'industrie des arômes alimentaires lorsque sa carrière a lentement changé de voie. « J'étais investisseur dans Maid Labs et je donnais un coup de main au fondateur Benoit Beaudoin durant un de mes congés de maternité. Mais je m'engageais de plus en plus, alors le choix s'est imposé de lui-même. J'ai pris la direction générale de l'entreprise », raconte-t-elle.

Maid Labs conçoit à Granby différents produits pour les stations de pompage des eaux usées, ainsi que des enregistreurs de débordement à l'intention des municipalités. Ses clients sont situés au Canada et aux États-Unis.

Au début, tout le monde travaillait à partir de son domicile. Le meilleur des deux mondes pour cette maman de trois enfants, qui a pourtant décidé un jour que le moment était venu de centraliser les activités de Maid Labs dans sa ville natale, Granby.

« Comme mère, c'était important pour moi de travailler ici. J'avais aussi besoin de rassembler l'équipe. C'est important d'avoir une adresse.



Valérie Caron est directrice générale de Maid Labs. Dans son entreprise, une grande place est accordée à la communication. « Chacun apporte son opinion », insiste-t-elle. — PHOTO ALAIN DION

Je me sentais en confiance avec les gens du CLD de l'époque, en particulier Mario Limoges et Marie Panneton, qui m'ont beaucoup aidée. Notre entreprise est alors devenue la première locataire officielle de l'incubateur industriel qu'est le Centre d'innovation et de technologies industrielles de Granby (CITIG). On y est restés trois ans avant d'emménager dans nos locaux actuels en 2013. »

Les installations de la rue André-Liné sont parfaites, croit-elle, pour supporter la croissance de Maid Labs. Un poste de directeur des ventes est dans les plans, sans compter le lancement officiel, cet automne, de Volucalc, un appareil de calcul du débit en temps réel pour les stations

de pompage d'eaux usées. « Un appareil aussi sophistiqué n'existe pas encore en Amérique du Nord », assure-t-elle.

#### SOIF D'APPRENDRE

Valérie Caron possède une belle franchise. Elle ne cache pas avoir acquis énormément de connaissances au cours des dix dernières années. « Je ne me suis pas levée un matin en voulant me lancer en affaires. Ça s'est fait graduellement. J'ai compris l'importance de se bâtir un bon réseau et je n'ai pas peur d'aller chercher du support ou un deuxième avis, au besoin. On est une petite équipe et je ne suis pas très hiérarchique. Chacun apporte son opinion. On tire profit d'une

bonne communication. »

« Je crois que rien n'arrive pour rien, poursuit-elle. Je me suis rendu compte que mes études en chimie m'ont donné une méthode de travail et préparée à mon poste actuel. Mon intérêt scientifique me permet également de bien comprendre ce qu'on fait chez Maid Labs. J'avais en moi du leadership. Je n'ai pas peur de relever de nouveaux défis. »

#### EN AVANT LA MUSIQUE

Les affaires, c'est bien. Mais côté personnel, Valérie Caron n'est pas en reste. Ancrée à sa famille, la dame de 42 ans consacre aussi beaucoup de temps à la musique. Fille d'un musicien, elle chante depuis l'enfance. C'est Jean-Luc Hébert, devenu un bon ami depuis, qui l'a convaincue de participer à la comédie musicale locale *Notre-Dame-de-Paris*, il y a quelques années. Les grands spectacles printaniers au profit de la Fondation du CHG se sont ensuite enchaînés.

Son goût de chanter plus souvent l'a également incitée à se produire au sein des Jazzeries de Bromont, puis de former le trio jazz Sunshine. Aujourd'hui, elle accompagne régulièrement le duo composé d'Hélène Bienvenue et de Benoit Chabot à titre de choriste.

« Chanter, c'est une soupape, c'est mon équilibre et mon activité personnelle à moi. J'aime beaucoup faire des spectacles », dit-elle.

« Je suis une personne équilibrée dans la vie. Je fais aussi du sport — du vélo tous les matins, de la marche, de la course, du ski... C'est un tout. »

## Valérie Caron en quelques mots

- Si je ne faisais pas ce métier, je serais: « Je serais en gestion, c'est certain. Je suis à ma place. »
- Une phrase que j'utilise souvent: « Rien n'arrive pour rien. J'ai confiance en la vie. »
- Une personne qui m'inspire: « Mon conjoint, Paul Gosselin. Il a un bon esprit d'analyse. C'est mon mentor personnel! »
- Les valeurs qui me sont chères: « Toujours rester positive et regarder vers l'avant. »
- Ses traits de caractère marquants: « Je suis une personne organisée dans tout. »

## Maid Labs en bref

- Année de fondation: **2013 sous le nom Maid Labs** (le nom a changé depuis 2002)
- Secteur d'activités: **Gestion de l'assainissement des eaux usées municipales**
- Nombre d'employés: **5**
- Chiffre d'affaires: **+ de 460 000 \$**

Pour un **look** qui se démarque

**Galerias**  
de **Granby.com**



## MECAN-HYDRO

## Demeurer en avant de la vague



JEAN-FRANÇOIS GUILLET

jean-francois.guillet@lavoixdelest.ca

**Du plus loin qu'il se souvienne, le président de Mekan-Hydro, Philippe Dufresne, voulait devenir médecin afin de suivre les traces de son père chirurgien. Un événement marquant le fera toutefois bifurquer vers l'ingénierie.**

« J'avais un oncle ingénieur qui travaillait sur le projet du Stade olympique. Il m'a fait visiter le site durant la construction. J'avais seulement sept ans, mais ça m'a marqué, se remémore-t-il. À ce moment, j'ai su que c'est ce que je ferais dans la vie. » Un choix qui s'est avéré gagnant puisque sa PME surfe sur la croissance depuis plusieurs années déjà.

Pour l'ingénieur de formation, l'aventure en tant qu'entrepreneur a commencé en 1994 sur la Rive-Nord de Montréal. Il était alors à la tête d'Hydro-Innovation, une compagnie spécialisée dans l'ingénierie et la distribution d'équipements destinés à l'industrie de l'hydroélectricité. Mekan-Hydro, qui œuvrait dans une branche connexe, naissait au même moment à Granby, devenant sous-traitante pour l'entreprise de Philippe Dufresne quelques années plus tard. Croissance oblige, la fusion des deux firmes est survenue au tournant du nouveau millénaire. « Après avoir acheté Mekan-Hydro, il fallait décider dans quelle ville on allait continuer en affaires. C'est finalement Granby qui l'a emporté parce qu'il y avait énormément d'avantages. C'est une région industrielle où l'acier est bien présent. Il y a un bon bassin de main-d'œuvre dans ce créneau. La situation géographique a aussi pesé dans la balance, concède-t-il. C'est près des grands axes routiers, à proximité des États-Unis et pas trop loin de Montréal. Et comme je suis un gars du Saguenay, je voulais également me rapprocher de la nature. »

La compagnie a rapidement fait sa marque, décrochant des contrats aux quatre coins de la



Philippe Dufresne est président de Mekan-Hydro. — PHOTO CHRISTOPHE BOISSEAU-DION

province. Philippe Dufresne ne voulait toutefois pas gravir les échelons trop vite. « Se lancer en affaires, ça donne souvent le vertige. Avoir du succès, c'est une chose, mais gérer la croissance, c'est une autre paire de manches. Si tu brûles des étapes, tout peut s'écrouler en peu de temps, image-t-il. Me retrouver à la case départ, après avoir mis tant d'efforts à bâtir les fondations de l'entreprise, ce n'était pas une option. »

**SAVOIR REBONDIR**

Jusqu'à 2005, Mekan-Hydro concentrait principalement ses opérations au Québec. L'arrivée d'une série de moratoires sur les projets de minicentrales hydroélectriques a néanmoins forcé Philippe Dufresne et ses partenaires à repenser leur modèle d'affaires. « Comme entrepreneur, j'ai vu le mur arriver avec les moratoires. Plutôt que de reculer, on s'est dit "ça passe ou ça casse". On devait rebondir. Alors, on a mis la pédale au fond en développant de

nouveaux marchés et en ajoutant beaucoup de produits à notre gamme. »

D'ailleurs, les investissements massifs réalisés par la compagnie en recherche et développement n'ont pas tardé à porter leurs fruits. « Quand je regarde en arrière, je constate qu'on a gagné notre pari », indique l'homme d'affaires. Ainsi, Mekan-Hydro développe, fabrique et installe tous les équipements auxiliaires des centrales hydroélectriques ainsi que ceux destinés à la gestion des eaux : des vannes, des grilles et des treuils, pour n'en nommer que quelques-uns. La PME a par ailleurs vu ses effectifs quintupler depuis 1994, comptant aujourd'hui une cinquantaine d'employés.

**NOUVELLES CIBLES**

Mekan-Hydro évolue dans une niche où les marchés québécois et européen sont « saturés », fait valoir Philippe Dufresne. Pour poursuivre sur sa lancée, la compagnie se tourne donc vers l'Amérique du Sud. Un défi de taille qui pourrait

toutefois déboucher sur d'importants contrats. « La demande pour nos produits est en croissance là-bas. Une fois que notre nom circulera, les choses pourraient débouler assez vite. Le potentiel est grand, mais il faut s'acclimater aux us et coutumes. C'est le genre de *challenge* qui me plaît. »

De plus, la PME granbyenne a déjà réalisé quelques projets au pays de l'Oncle Sam. L'entreprise veut par ailleurs ouvrir une succursale chez nos voisins du Sud. « Ça fait déjà quelques années qu'on songe à s'établir aux États-Unis, mentionne Philippe Dufresne. On pourrait acheter une entreprise existante ou partir de zéro. On est rendu à cette étape dans notre développement, alors ça devrait se faire en 2017. »

Parmi tous ces défis à venir, l'entrepreneur troquera volontiers l'ordinateur pour la planche de surf. « C'est devenu une passion. En famille, entre amis, c'est toujours agréable de se retrouver sur l'eau. Dans la vie, il faut toujours rester en avant de la vague. »

## Philippe Dufresne en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu: « Médecin. »
- Mon leitmotiv: « Tout ce qui traîne se salit. »
- La personne qui m'inspire le plus: « Elon Musk », l'homme à la tête de Tesla.
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés: « Être fier de ce que tu fais et, surtout, prendre le temps de bien faire les choses. »
- Un trait de caractère marquant: « Je suis très patient. »

## Mekan-Hydro en bref

- Secteur d'activités: **Ingénierie, fabrication et installation d'équipements auxiliaires de centrales hydroélectriques et de gestion des eaux**
- Année de fondation: **1994**
- Nombre d'employés: **48**
- Chiffre d'affaires: **9 M\$**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années: **25% par an**

## OXYGÈNE GRANBY

## Tourné vers le futur

JEAN-FRANÇOIS GUILLET

jean-francois.guillet@lavoixdelest.ca

**Stéphane Dumaine aime les défis. Quand il s'investit dans un projet, il ne laisse rien au hasard. Tant dans sa vie personnelle que professionnelle. Avidé de connaissances et féru d'histoire, l'insatiable collectionneur de voitures anciennes se tourne résolument vers l'avenir pour faire progresser sa florissante entreprise.**

Stéphane Dumaine se décrit comme un « Granbyen pure laine ». Et pas question de se déraciner « pour tout l'or du monde ». « On me donnerait dix fois ce que je gagne demain matin pour que je m'installe à Montréal et je n'irais pas, dit-il. J'adore ma ville, sa nature, son dynamisme, sa situation géographique. Tout. »

Pour l'authentique homme d'affaires, l'aventure a commencé en 1989. Son plan de carrière a alors pris un virage à 180 degrés. « Je travaillais chez Desjardins à l'époque, raconte-t-il. George Métivier, un débosseleur, avait un garage sur la rue Boivin à Granby depuis 1959. Il offrait aussi

le service de gaz comprimés et tout ce qui touchait la métallurgie. Je ne connaissais rien là-dedans. Mais, il n'avait pas de relève et je me suis dit qu'il y avait un bon filon à développer dans ce créneau. Après huit mois de négociations, j'ai réussi à le convaincre de me vendre son entreprise. »

Sans filet, celui qui a la bosse des affaires a plongé dans l'inconnu, épaulé par ses parents. « J'ai toujours su que j'ai ce qu'il faut pour réussir comme entrepreneur. (...) Je suis le genre de personne qui voit le verre à moitié plein, mais ça n'a pas été rose tous les jours au début. J'ai appris à nager en tombant dans le lac », image-t-il.

## DIVERSIFICATION

Gravissant les échelons, la micro-entreprise spécialisée dans la vente de matériel de soudage est devenue une PME, passant de quatre à 40 employés au fil des ans. « Au-delà du prix, le secret pour connaître du succès dans un créneau comme le nôtre, c'est de donner un service exceptionnel. Et pour ça, il faut apprendre à bien s'entourer. On ne peut pas être bon

dans tout! », laisse tomber le directeur général d'Oxygène Granby.

Bien qu'il ait concentré ses activités dans le secteur industriel, Stéphane Dumaine a rapidement flairé de nouvelles opportunités pour faire croître son entreprise. D'ailleurs, trois autres succursales se sont ajoutées au fil des ans : Saint-Jean-sur-Richelieu, Baie-Comeau et Rouyn-Noranda.

Ainsi, en plus d'être fournisseur de gaz médicaux pour les hôpitaux de la région (Granby et Cowansville), la compagnie connaît un franc succès avec sa division spécialisée dans le diagnostic et le traitement de l'apnée du sommeil. « L'idée d'un volet médical a pris naissance il y a une vingtaine d'années, se remémore l'homme d'affaires. Un médecin de la région m'avait envoyé un patient qui sortait de l'hôpital Royal Victoria à Montréal. Il avait besoin d'un appareil CPAP (*continuous positive airway pressure*). C'était extrêmement rare à l'époque. Mais j'ai fait mes recherches et j'ai trouvé exactement ce dont il avait besoin. Et ça a fonctionné. Alors je me suis dit qu'il y avait certainement d'autres personnes qui avaient besoin de ce type d'équipement. Et j'ai foncé. » Oxygène Granby compte



Stéphane Dumaine, directeur général d'Oxygène Granby. — PHOTO ALAIN DION

maintenant plusieurs inhalothérapeutes et techniciennes œuvrant dans une clinique dédiée à cette pathologie respiratoire.

D'ailleurs, l'ajout de nouvelles succursales dans ce domaine est au programme. « Côté médical, je veux développer de nouveaux marchés au Québec. J'attends le moment opportun. » Un agrandissement du bâtiment industriel d'environ 10 000 pieds carrés, rue Robinson, est aussi dans les cartons.

## MORCEAU D'HISTOIRE

Dès qu'il passe la porte de son bureau, Stéphane Dumaine décroche complètement. Sa passion en dehors du boulot : les bagnoles. Mais pas n'importe lesquelles. Il

a un faible pour les automobiles qui sortent du lot. Qu'elles soient allemandes, américaines, anglaises, françaises ou japonaises, peu importe. Sa collection inusitée compte une trentaine de protégées. On parle notamment de Volkswagen Beetle (1964 à 1979), une Karmann Ghia 1964, deux Porsche 1955 (356 Speedster et 550 Spyder), trois Corvette (1954 à 1965), plusieurs *roadsters* anglais, dont la pièce de résistance est une Jaguar E-Type 1969, pour ne nommer que celles-là. « Une voiture, c'est un morceau d'histoire, de progrès technologiques. Les autos d'époque ont beaucoup de personnalité, dit-il. Ce sont des œuvres d'art sur quatre roues. »

## Oxygène Granby en bref

- Secteur d'activités: **Équipements de soudage, gaz industriels et médicaux** (apnée du sommeil)
- Année de fondation: **1959**
- Nombre d'employés: **40**
- Chiffre d'affaires: **non divulgué**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années: **10% à 15% par an**

## Stéphane Dumaine en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu: « Fermier. »
- Mon leitmotiv: « Il y a toujours une solution. »
- La personne qui m'inspire le plus: « Il y en a trop! Plusieurs hommes d'affaires de Granby m'inspirent. »
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés: « Avoir confiance en soi, peu importe les circonstances. »
- Un trait de caractère marquant: « Je suis très perspicace. »

**Une expertise sur laquelle vous pouvez compter**

Partenaires privilégiés des entreprises dynamiques d'ici, nous sommes fiers de vous accompagner dans vos projets d'affaires et de vous aider à **réaliser votre plein potentiel de croissance.**

Granby – Bromont – Cowansville : 450 375-4400

Certification • Fiscalité • Conseil

rcgt.com

Raymond Chabot  
Grant Thornton

L'instinct de la croissance

# PLASTIQUES NADCO

## L'entrepreneuriat dans le sang

MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU

marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY —** Chez les Nadeau, l'entrepreneuriat est une affaire de famille. Avec un père et des frères en affaires, Martin Nadeau a toujours su qu'il allait suivre cette voie. Une passion qu'il a également transmise à ses propres fils, intéressés à prendre la relève de l'entreprise, Plastiques Nadco, qu'il a fondée il y a tout près de 25 ans.

« Quand j'étais jeune, les conversations du souper tournaient toujours autour de la *business*. Mes oreilles ont toujours entendu les expressions et les discussions portant sur la clientèle, les fournisseurs et tout. Je fais la même chose avec mes enfants aujourd'hui. Dans nos soupers, on jase toujours d'affaires. J'aime bien parler de ça! C'est une passion », dit ce père de deux garçons de 26 et 23 ans.

L'un de ses fils travaille déjà depuis trois ans dans l'entreprise de la rue Cowie, spécialisée dans la fabrication de pièces de plastique moulées par injection. L'autre termine ses études universitaires en ingénierie et joindra l'équipe l'an prochain.

Un plan qui réjouit Martin Nadeau et qui l'incite à regarder l'avenir avec optimisme. « Parce que j'ai de la relève et que les affaires sont bonnes, on investit chaque année et on est en mode expansion. Ça fait quelques années que c'est comme ça et on va encore être en expansion l'année prochaine. On parle d'ajout de machineries, de capacité



En 2016, le président de Plastiques Nadco, Martin Nadeau, prévoit enregistrer une croissance quasi record de près de 22%. — PHOTO ALAIN DION

de production, d'automatisation, d'augmentation du chiffre d'affaires et de la clientèle », souligne le président de l'entreprise qui emploie une quarantaine de personnes.

En 2016, Martin Nadeau prévoit même enregistrer une croissance quasi record de 22%. Une performance qu'il attribue à la crédibilité acquise par l'entreprise. « On n'a même pas de vendeurs. C'est juste du bouche à oreille. Les gens nous connaissent après 25 ans », fait-il valoir.

### LIMITÉE

Les difficultés de recrutement limitent néanmoins la progression

de l'entreprise, note l'homme d'affaires. Une situation qu'il a du mal à s'expliquer alors que les salaires et les conditions de travail (usine climatisée, gym pour les employés, etc.) y sont avantageux.

Malgré tout, il affirme qu'il n'a jamais songé à établir son entreprise ailleurs qu'à Granby. « Il y a plusieurs compagnies de plastiques ici. Il y a plein de sous-traitants. Il y a aussi beaucoup d'entraide et de camaraderie », dit-il.

Les produits de Plastiques Nadco sont peu visibles, car ils ne sont jamais dûment identifiés,

mais ils entrent dans la fabrication d'une flopée de produits de différents secteurs, comme la construction, les transports et la santé. « Une entreprise de Magog fabrique des lève-personnes, autant sur rails que sur roues, pour les hôpitaux. On fabrique des composantes de plastique pour ça. En ayant beaucoup de créneaux, on est capable d'avoir du travail à l'année. Et s'il y a en un plus tranquille, il y en a toujours un autre plus occupé. On réussit comme ça à prendre de l'expansion et à augmenter les ventes chaque année », dit-il.

Martin Nadeau affirme ne pas ressentir le besoin de « décrocher » de son travail. Même s'il est à l'étranger, cela ne l'empêche pas de garder un œil sur ses affaires. Mais cela ne signifie pas qu'il ne sait pas prendre de pauses. Au moins une fois par année, avec sa conjointe, il planifie un voyage qui lui permet de s'adonner à une autre de ses passions : la gastronomie. « On bâtit nos voyages en fonction des restos où on veut aller. On arrive de la France et on voulait essayer certains restaurants de chefs connus », dit-il. Sur place, il a ainsi goûté à la cuisine de Anne-Sophie Pic, à Valence, qui a obtenu trois étoiles Michelin, et à celle de Gordon Ramsay, à Bordeaux.

Sinon, Martin Nadeau s'adonne aussi au vélo, au golf et au hockey par plaisir. Mais les affaires ne sont jamais bien loin. Et c'est très bien ainsi. « J'aime ça, c'est ma façon de vivre », conclut-il.

### Martin Nadeau en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu : « Capitaine de bateau. »
- Mon leitmotiv : « Il n'y a pas de problèmes, il n'y a que des solutions. »
- La personne qui m'inspire le plus : « Les actions et gestes de plusieurs m'inspirent. »
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés : « Autonomie, polyvalence, avoir le goût de foncer. »
- Un trait de caractère marquant : « Positif, généreux, résilient. »

### Plastiques Nadco en bref

- Secteur d'activités : **Moulage de plastiques par injection**
- Année de fondation : **1991**
- Nombre d'employés : **40**
- Chiffre d'affaires : **Confidentiel**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années : **20% juste l'an dernier**

## DE GRANBY VERS L'AMÉRIQUE DU NORD

**artopex**<sup>®</sup>  
MOBILIER DE BUREAU

FABRIQUÉ AU QUÉBEC  
ENTREPRISE FAMILIALE

LES SOCIÉTÉS  
LES MIEUX  
GÉRÉES  
Membre platine

## PRINOTH

# Une ascension au pas de course

**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**  
marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY** — Le vice-président aux opérations chez Prinoth, Stéphane Provencher, est depuis longtemps convaincu des bienfaits de l'activité physique, autant dans sa vie professionnelle que personnelle. Et sa passion tend à être contagieuse parmi ses collègues. Depuis l'an dernier, des employés de l'entreprise sont aussi sur la ligne de départ de divers événements à caractère sportif, comme le Demi-marathon de Granby.

## Prinoth en bref

- Secteur d'activités : **Véhicules sur chenilles**
- Année de fondation : **1962**
- Nombre d'employés : **180 à Granby et 60 aux États Unis**
- Chiffre d'affaires : **Confidentiel**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années : **Confidentiel**

«Je dis toujours que le plein air est ma pilule miracle. J'y place toutes mes idées. Quand je finis une journée de travail et que je pars jogger, ça a des bienfaits physique et mental. C'est là que j'ai trouvé mes meilleures idées, mes meilleures solutions. La recette marche depuis longtemps. Le sport, c'est ma pilule d'équilibre», dit-il.

Un équilibre qui lui a certainement permis de gravir, au fil des ans, les divers échelons de l'entreprise, spécialisée dans la fabrication de dameuses à neige et de véhicules utilitaires à chenilles.

Stéphane Provencher a débuté son parcours en 1995 comme magasinier. L'entreprise granbyenne était alors la propriété de Bombardier. Au fil des ans, il a tour à tour occupé les fonctions de chef de groupe, de superviseur de magasins, de superviseur des départements de soudure et de peinture ainsi que de chef de services, production.

Stéphane Provencher a été nommé directeur des opérations lorsque l'usine est devenue la propriété de Camoplast, en 2004. Cinq ans plus tard, les installations de Camoplast ont à nouveau changé de mains, passant cette fois-ci sous le giron de l'entreprise italienne Prinoth. Jusqu'à tout récemment, un représentant italien de l'entreprise veillait sur place aux opérations quotidiennes, mais il a récemment quitté, si bien que Stéphane Provencher a été nommé vice-président aux opérations. Une ascension que le principal intéressé attribue à la somme de «beaucoup d'efforts» et à la confiance de



Vice-président aux opérations chez Prinoth, Stéphane Provencher croit beaucoup au pouvoir du travail d'équipe. — PHOTO ALAIN DION

ses supérieurs qui ont su déceler son potentiel.

### MARCHÉS À DÉVELOPPER

Prinoth, qui produit huit modèles de véhicules, compte 240 employés en Amérique du Nord, dont 180 oeuvrent à l'usine de Granby. Si certaines entreprises du parc industriel sont aux prises avec des problèmes de recrutement, ce n'est pas le cas de Prinoth. Les salaires y sont concurrentiels et le travail d'équipe, voire «l'esprit de famille», y est valorisé, note Stéphane Provencher.

«La hiérarchie n'existe pas. Ma porte de bureau est toujours ouverte. N'importe qui peut venir

me voir, n'importe quand. Les directeurs sont tous accessibles. Il n'y a pas un gros roulement d'employés. Plusieurs sont là depuis 15, 20 ans», dit-il.

Prinoth doit toutefois composer avec une forte compétition qui vient principalement du Japon et de l'Allemagne. Selon M. Provencher, d'importants efforts ont été consacrés au cours de la dernière année pour revoir le système informatique et l'uniformiser avec les autres membres du groupe Leitner, dont Prinoth fait partie. L'organisation physique de l'usine, qui utilise les systèmes Lean et Kanban, a aussi été revue. «On est prêts à accueillir de la nouvelle business», dit le gestionnaire.

## Stéphane Provencher en quelques mots

- Les personnes qui m'inspirent le plus : «Pierre Lavoie et Mylène Paquette. Le premier pour sa persévérance et la deuxième pour son courage d'affronter sa peur».
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés : «Persévérance et respect».
- Un trait de caractère marquant : «Un très bon sens de l'humour».

À moyen et long terme, Prinoth vise à développer davantage le marché des véhicules utilitaires. Le Mexique, entre autres, est dans sa mire. Mais comme l'entreprise exporte déjà ses véhicules alpins en Europe, elle aimerait aussi y raffermir la présence de ses autres produits, souligne le vice-président aux opérations.

Mais ce sont les efforts conjugués de chacun qui permettront à Prinoth d'atteindre ses objectifs. «Si tu veux aller vite, vas-y seul; si tu veux aller loin, vas-y en équipe», est-il d'ailleurs inscrit sur les murs de la cafétéria de l'usine de la rue J.-A. Bombardier.

## La seule grande entreprise de yogourt entièrement propriété canadienne.

Toute la recherche et le développement, la production, et le marketing de ses produits sont pensés ici, réalisés par des gens d'ici.



## GESTION SANI-ÉCO

# Le cœur avant tout



**ISABEL AUTHIER**  
isabel.authier@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Jeune, elle rêvait d'être agronome. Aujourd'hui, à 42 ans, Julie Gagné gère les opérations au sein de l'entreprise familiale Gestion Sani-Éco de Granby. « Je n'en suis pas bien loin. Je touche directement à l'environnement », fait remarquer celle qui évolue maintenant dans le domaine de la récupération des matières résiduelles.**

Intégrée au sein de l'équipe à tout juste 16 ans, elle a ensuite poursuivi ses études en travaillant. Avec, au final, un diplôme d'études collégiales en finances — « Il faut une base pour gérer une entreprise », dit-elle — et un autre en production industrielle — « Parce que je ne suis pas une fille de chiffres; j'aime être sur le plancher. Il faut que ça bouge! »

Quand on lui demande ce qui l'anime encore après toutes ces

années, elle réfléchit un instant, avant de lancer : « Pas mal tout! » « Cet été, je suis embarquée sur le plancher durant six semaines et j'ai adoré. J'aime l'idée qu'on soit une équipe, pas juste des individus. J'aime écouter mon monde, m'intéresser à ce qu'ils vivent », laisse entendre la dame, copropriétaire avec ses parents, ses trois frères et une autre actionnaire de longue date.

Elle ne refuse pas non plus les demandes de conférences de temps à autre et les rencontres avec des clients.

Car, au fil du temps, Julie Gagné est devenue une référence en matière de développement durable. Elle offre notamment des solutions aux industries, commerces et institutions qui souhaitent disposer convenablement de leurs déchets et réduire leur empreinte écologique.

Malgré tout, elle constate qu'il y a encore du chemin à faire pour les femmes en affaires. « Pour nous, c'est beaucoup plus difficile que pour les hommes. Encore aujourd'hui, on doit faire face à des préjugés persistants », déplore-

t-elle, avec moult exemples à l'appui.

Plus jeune, elle a aussi dû se départir d'une étiquette qui lui a longtemps collé à la peau. « Pour beaucoup de gens, j'étais la "fille de", "la sœur de"... Je devais insister en leur disant " Moi, c'est Julie! " ».

### EXPANSION

Aujourd'hui, Sani-Éco assure la collecte, le tri et le traitement de matières recyclables, ainsi que la transformation du plastique. En pleine croissance, elle compte une compagnie-sœur, Sani-Estrie de Sherbrooke, également dans le domaine de l'environnement. Depuis un an et demi, elle propose aussi Sani Lave-Bac, un service de lavage de bacs roulants à domicile.

Ces idées expansionnistes ne semblent pas près de se tarir. « On aimerait agrandir nos tentacules ailleurs au Québec, et dans d'autres spécialités », indique celle qui compte participer personnellement à cet essor. « Je suis encore ici pour un bon moment! », assure-t-elle en rappelant que les enfants Gagné ont travaillé très fort pour arriver à ces résultats, mais que rien n'aurait été possible sans l'aide de leurs parents. « Je ne sais pas si je vais un jour être capable d'en faire autant qu'eux. »

### AU CŒUR DE L'ACTION

Julie Gagné est la preuve qu'on peut à la fois être une entrepreneure passionnée et mener une vie riche à l'extérieur du bureau. Maman de quatre enfants de 14 à 21 ans, elle saute sur toutes les occasions qui se présentent pour s'activer, souvent avec sa marmaille. Randonnée, ski, raquette, vélo, golf, la dame a la bougeotte. « La nature, pour moi, est un milieu de ressourcement incroyable. »

À travers ses activités personnelles et professionnelles, elle trouve également le temps de voyager, d'entretenir un solide réseau social et de faire du bénévolat depuis 20 ans. De nombreux organismes, institutions scolaires et hôpitaux de la région ont profité de son engagement.

Au point de la mener très haut,



Au fil des ans, Julie Gagné a su faire sa place au sein de l'entreprise familiale. — PHOTO JANICK MAROIS

très loin... En 2010, pour une bonne cause et par défi, elle s'est lancée dans l'ascension du Kilimandjaro. Au moment de notre rencontre, elle se préparait à

gravir l'Acotango de Bolivie, un sommet encore plus élevé, au profit de la Fondation du CHG.

« Je veux être sur la Terre pour faire une différence! »

## Gestion Sani-Éco en bref

Année de fondation: **1990**

Secteur d'activités:

**Gestion des matières résiduelles**

Nombre d'employés:  
**+ de 250**

Chiffre d'affaires:

**ND**

Croissance au cours des cinq dernières années:  
**20%**

## Julie Gagné en quelques mots

- Si je ne faisais pas ce métier, je serais: « Ça toucherait sûrement la nature, le plein air. »
- Une citation qui m'a marquée: « La vie, ce n'est pas d'attendre que la tempête passe, c'est d'apprendre à danser sous la pluie. »
- Une personne qui m'inspire: « Mes parents. »
- Les valeurs qui me sont chères: « L'authenticité, le sens du travail et le respect (avant de juger une personne, il faut d'abord savoir ce qu'elle vit). »
- Ses traits de caractère marquants: ses enfants la qualifient de laborieuse, audacieuse, persévérante et inspirante!

L'entrepreneure ne manque pas une occasion de se ressourcer en nature... souvent avec ses enfants. — PHOTO FOURNIE PAR JULIE GAGNÉ

# Des expériences gagnantes

VÉRITABLEMENT BRANCHÉE SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL, L'UdeS CONTRIBUE À FORMER UNE RELÈVE CONSCIENTE DES NOUVEAUX ENJEUX DES INDUSTRIES ET DES ORGANISATIONS GRÂCE À SES MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT ET À SON RÉGIME COOPÉRATIF.



## Au cœur de l'innovation

Nos étudiants se rendent partout au Québec et même ailleurs dans le monde pour réaliser leurs stages. Ces expériences pratiques permettent un réel transfert de connaissances qui profite à toutes les régions du Québec.



UNIVERSITÉ DE  
SHERBROOKE

*Voir au futur*

## VÊTEMENTS SP

## De Granby aux Jeux olympiques

**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**  
marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Il y a un petit peu de Granby à chacun des Jeux olympiques d'hiver depuis 20 ans. Les chandails des équipes de hockey qui s'affrontent pour la médaille d'or sont fabriqués par**

## Serge Bérard en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu: «Directeur général, VP production et développement.»
- Mon leitmotiv: «Trouver de nouvelles façons de faire les choses (Amélioration continue tout en gardant l'acquis).»
- La personne qui m'inspire le plus: «Mon ex-patron Denis Coté.»
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés: «Toujours être soi-même et dire ce que l'on pense de façon polie et honnête.»
- Un trait de caractère marquant: «Persévérant, fonceur ou fonceur persévérant.»

**l'entreprise Vêtements SP. Et les Jeux de 2018, en Corée du Sud, n'y feront pas exception.**

L'industrie du textile n'est pas facile en Amérique du Nord, mais à ce jour, le président de l'entreprise, Serge Bérard, a réussi à tirer son épingle du jeu. Sous-traitant pour les géants Nike, CCM et autre Adidas, Vêtements SP a aussi l'avantage de pouvoir compter sur ses propres griffes: SP et SSP. Ces dernières représentent d'ailleurs environ 70 % du chiffre d'affaires de la PME qui emploie quelque 90 personnes.

L'entreprise est très connue dans le domaine du hockey, mais elle fabrique aussi des uniformes pour la ringuette, le hockey-balle, le baseball, le football, le basketball et le soccer. «On fabrique pour des équipes professionnelles, mais aussi pour les ligues de garage. (...) Environ 70 % des équipes universitaires américaines utilisent des produits fabriqués à Granby sous diverses marques», souligne l'entrepreneur.

## DÉFIS

Si son carnet de commandes est actuellement bien rempli, Vêtements SP doit néanmoins toujours être à l'affût. «Le plus gros problème qu'on a depuis deux ans, c'est qu'on doit faire face aux importations de la Chine, de l'Indonésie et de l'Inde. On doit donc trouver des moyens de réduire les coûts pour être capable de compétitionner. C'est très difficile, cette compétition-là», laisse tomber M. Bérard.

En 2016, la PME a ainsi investi



Le président fondateur de Vêtements SP, Serge Bérard, a su tirer son épingle du jeu, même si la compétition est forte. — PHOTO ALAIN DION

750 000 \$ pour faire l'acquisition d'équipements qui lui permettent de produire davantage, à plus faible coût, note-t-il.

Vêtements SP a aussi entrepris de diversifier ses produits. Sacs de hockey et manteaux font désormais partie de son catalogue. L'entreprise, qui compte quatre dessinateurs, mise en outre sur un service de personnalisation pour se démarquer.

Selon le président, environ 37 % des ventes sont effectuées au Canada, 3 % en Europe, tandis que le reste est acheminé aux États-Unis.

## ACTION

Se qualifiant lui-même d'homme d'action, ce grand-père de six petits-enfants dit fréquenter un gym deux fois par semaine. Il aime faire du ski alpin, de la construction, de la moto. Bref, «je ne reste

d'un client, Canstar, accaparaient sa capacité de production. Il a dû alors doubler sa superficie. Ce faisant, il a vendu, d'abord en partie, puis en totalité, des actions à Canstar, qui est par la suite devenue Bauer.

En 1999, Serge Bérard a toutefois racheté l'entreprise qu'il avait fondée. Mais il ne savait pas qu'il devrait affronter une tempête quelques mois plus tard alors qu'un important client, sur qui reposait 60 % du chiffre d'affaires, a fait faillite. «Je suis passé de 150 à 35 employés. Ça a été une période très sombre. Mais on s'est relevé les manches», dit celui qui affirme avoir beaucoup appris de cette expérience.

Âgé de 67 ans, Serge Bérard commence à penser à la retraite. Mais il n'est pas inquiet pour l'avenir. Manon Bourget, une employée de longue date, est actionnaire de l'entreprise depuis quelques années et représente la relève. Le fils de M. Bérard, Steve, a aussi commencé à œuvrer chez Vêtements SP. Il devrait éventuellement avoir des parts. Mais pas question de ralentir le rythme pour le fondateur. Il réfléchit déjà à quelques idées de *sidelines*...

## Vêtements SP en bref

- Secteur d'activités: **Conception et fabrication d'uniformes sportifs**
- Année de fondation: **1990**

- Nombre d'employés: **90**
- Chiffre d'affaires: **Confidentiel**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années: **10 %**

Plus de 60 % des entreprises mentorées franchissent le cap des 5 ans

Et encore plus connaissent une augmentation de leur chiffre d'affaires!

## Pourquoi le mentorat?

- Favoriser votre croissance
- Bénéficier d'un accompagnement libre
- Améliorer vos compétences en gestion
- Briser l'isolement
- Amener un nouveau regard sur votre entreprise

## Pourquoi avoir recours à un mentor?

- Vous aurez des pistes de réflexion qui vous permettront de poser les bonnes actions.
- Vous aurez un important confident.
- Vous apprendrez à mieux vous connaître.

## Informez-vous!

Danie Hallé, coordonnatrice au mentorat  
450 378-2294 ou d.halle@caehyr.com

450 378-2294

www.caehyr.com

Visitez l'onglet Mentorat au www.caehyr.com

**MENTORAT**  
POUR ENTREPRENEURS ET INTRAPRENEURS  
Granby et région

**Desjardins**

Coopérer pour créer l'avenir

réseau m  
mentorat pour entrepreneurs

CAE Centre d'aide aux entreprises  
HAUTE-YAMASKA ET RÉGION



# TOPRING

## L'art de préparer sa retraite

**MARIE-FRANCE LÉTOURNEAU**  
marie-france.letourneau@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Louis Ménard prend sa retraite très au sérieux. Le président de Topring s'y prépare depuis déjà cinq ans. Signe que lui et ses releveurs sont au diapason, ils ont investi trois millions \$ en 2014 pour construire une nouvelle usine à la fine pointe de la technologie.**

« Ce sont eux qui ont mené le projet de A à Z », affirme M. Ménard au sujet de ses trois associés appelés à prendre sa relève. Deux d'entre eux, Anne-Catherine et Alexandre Ménard, sont ses enfants. Frédéric Théroux, à l'emploi de l'entreprise depuis 2004, complète le trio.

« On a doublé l'espace. On était un peu à l'étroit et c'était compliqué agrandir où on était. Dans la nouvelle usine, on a fait une redistribution complète des opérations qui nous permet d'être plus efficace. On a aussi plus d'espace d'entreposage. Ça a accéléré la croissance », se réjouit Louis Ménard.

Les ventes de l'entreprise spécialisée dans la fabrication et la distribution d'accessoires et de réseaux d'air comprimé sont principalement concentrées au Canada, où il y a encore beaucoup de potentiel de croissance, selon l'entrepreneur.

Le développement de Topring est cependant ralenti par les difficultés de recrutement, déplore



Il y a deux ans, Topring a investi trois millions \$ dans une nouvelle usine, ce qui lui a permis d'accélérer sa croissance, selon le président Louis Ménard. — PHOTO ALAIN DINDON

Louis Ménard. De plus en plus de candidatures sont soumises par le biais de sites web, mais cela n'est pas forcément plus facile. « Les sites web, c'est vite. Les gens pèsent sur un piton. Il n'y a pas de lettres d'accompagnement. On ne sait pas qui ils sont, d'où ils viennent », relève le dirigeant. Au moment de l'entrevue, l'entreprise, qui emploie 48 personnes, avait de quatre à cinq postes à combler.

### CROISSANCE

Malgré tout, Louis Ménard n'a jamais songé sérieusement à déménager son entreprise, ne

serait-ce que pour ne pas perdre ses employés actuels. Granby demeure un emplacement de choix, selon lui. La nouvelle usine de Topring a d'ailleurs été construite à 500 mètres de ses anciennes installations dans le parc industriel.

À moyen et long terme, l'entrepreneur souhaite que la PME continue de croître de façon « saine », pas « débridée », c'est-à-dire à un rythme d'augmentation de 10 à 15 % par année. Topring est aussi à l'affût d'opportunités d'acquisition. « Mais on n'a pas trouvé chaussure à notre pied pour l'instant. C'est quand même un domaine assez spécialisé.

Les opportunités ne sont pas nombreuses », glisse Louis Ménard.

Celui-ci roule sa bosse dans le milieu de l'entrepreneuriat depuis 1977. À l'époque, il a joint l'entreprise familiale dans laquelle son père et ses oncles œuvraient : Les fournitures industrielles de Granby. La raison sociale a, par la suite, été revue pour Excel.

À une période, Louis Ménard était même directeur général d'Excel et de Topring, une entreprise italienne acquise par Excel. Ce double mandat s'est étiré jusqu'à la vente d'Excel, en 2008.

Aujourd'hui, l'homme d'affaires a commencé à ralentir ses activités, bien qu'il continue à œuvrer de 35 à 40 heures par semaine chez Topring. « Ce qui n'est pas beaucoup comparé à avant ! J'ai compris, avec le temps, que c'est important d'être équilibré. Il n'y a pas que le travail, il y a d'autres choses d'importantes dans la vie », dit-il. Louis Ménard consacre ainsi plus de temps au vélo (il fait 5000 km par an), aux voyages et au ski, notamment.

Membre du Groupement des chefs d'entreprise depuis une quinzaine d'années, Louis Ménard affirme avoir eu de « bons mentors » au fil du temps. Un rôle qu'il assume maintenant auprès de ses jeunes associés appelés à lui succéder. Et le moins que l'on puisse dire c'est que l'entrepreneuriat est une affaire de famille chez les Ménard. Une autre fille de Louis Ménard, Marie-Christine, a aussi joint l'équipe de Topring l'an dernier et devrait éventuellement devenir aussi actionnaire de l'entreprise.

### Louis Ménard en quelques mots

- Si je n'avais pas été entrepreneur, je serais devenu : « Je ne peux penser à autre chose. Je serais devenu entrepreneur ».
- Mon leitmotiv : « Tout ce qui mérite d'être fait, mérite d'être bien fait ».
- La personne qui m'inspire le plus : « Mon père ».
- Les valeurs que je souhaite léguer à mes enfants et mes employés : « Excellence, intégrité, respect, persévérance ».
- Un trait de caractère marquant : « Déterminé ».

### Topring en bref

- Secteur d'activités : **Fabrication et distribution de composants pour l'air comprimé**
- Année de fondation : **1979**
- Nombre d'employés : **48**
- Chiffre d'affaires : **Confidentiel**
- Croissance des revenus depuis les cinq dernières années : **Soutenue**



**EZEFLOW** fabrique des raccords de tuyaux industriels en acier principalement pour la production (terre/mer), le transport (pipeline/gazoduc), la transformation (raffinerie) d'énergie fossile ainsi que pour les centrales thermiques et nucléaires. Notre façon de faire nous permet de garantir les propriétés métallurgiques de nos produits conformes aux rigoureuses normes de sécurité applicables chez ces industries.



Nous avons **2 postes à combler !**

- ✓ Programmeur-analyste (delphi)
- ✓ Technicien en gestion des opérations

**Vous voici fin prête à contribuer à rendre le monde plus sécuritaire dans le transport de matières liquides et gazeuses.**

**C'est une responsabilité que nous prenons au sérieux.**

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

## CENTRE D'INNOVATION ET DE TECHNOLOGIES INDUSTRIELLES DE GRANBY

# Propulser les entrepreneurs



**MARIE-ÈVE MARTEL**  
marie-eve.martel@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Démarrer une entreprise n'est pas une mince affaire. Parfois, un petit coup de pouce peut faire une grande différence. Le Centre d'innovation et de technologies industrielles de Granby (CITIG) s'est donné pour mission de propulser les entrepreneurs.**

L'idée de doter Granby d'un incubateur industriel est née d'un groupe de personnalités d'affaires qui souhaitait favoriser l'émergence et le démarrage d'entreprises dans la région. Un groupe qui rêvait d'un lieu à vocation industrielle servant aussi de guichet unique de services pour ses occupants, souligne Patrick St-Laurent, directeur général de Granby Industriel, qui chapeaute le CITIG.

« On voulait améliorer l'attrait et la rétention des entrepreneurs, tout en contribuant à leur succès », précise-t-il.

Une initiative qui a tôt fait de porter ses fruits. Déjà, à son ouverture officielle, le 1<sup>er</sup> janvier 2010, tous les locaux avaient trouvé preneur. Depuis, une quinzaine d'entreprises ont pris leur essor à Granby, certaines ayant été primées et remarquées.

## SERVICES SUR MESURE

Incubateur industriel soutenant l'entrepreneuriat local, le CITIG offre bien plus que de simples bureaux aux gens d'affaires qui choisissent de s'y installer. « On souhaite être un point de convergence de services sur mesure pour les entrepreneurs », explique M. St-Laurent.

Outre un espace de travail doté d'espaces industriels avec quai et accès-camion, de salles polyvalentes, d'une cafétéria et d'une réception

centralisée, les occupants du CITIG peuvent aussi compter sur un accompagnement personnalisé par des gens d'affaires bénévoles d'expérience dans plusieurs domaines, afin de faire passer le plan d'affaires du rêve à la réalité.

« En effet, l'entrepreneur a le privilège d'être supporté par un comité d'accompagnement composé de professionnels et d'industriels expérimentés qui acceptent de « donner au suivant », de partager leur savoir afin d'améliorer le succès et accélérer la croissance d'entreprises innovantes. Ces bénévoles font bénéficier aux jeunes entrepreneurs, qui sont la relève de demain, de leurs expertises, expériences, habiletés et réseaux de contacts », note-t-on sur le site Internet du centre.

On offre aussi du soutien aux résidents dans la quête de financement tout en créant des liens entre les différentes entreprises, les centres techniques, les universités et les centres de recherche, de même qu'avec les réseaux régionaux et nationaux de gens d'affaires et d'intervenants économiques.

En outre, les technologies vertes sont à l'honneur dans les bâtiments mêmes du centre, conçu dans le plus grand respect de l'environnement. Géothermie, panneaux solaires et gestion environnementale de l'eau, des déchets et du recyclage font partie des avantages qu'on y retrouve.

## LE SECTEUR MANUFACTURIER D'ABORD

Pour être admissibles à une résidence au CITIG, les entreprises doivent être en démarrage ou en démarrage de production. Elles doivent présenter un potentiel intéressant de création d'emplois en plus de comporter un aspect innovateur ou technologique potentiel. Si tous les secteurs industriels sont bienvenus, une attention particulière est toutefois portée aux entreprises œuvrant dans

les secteurs technologiques et environnementaux.

« On a précisé le type de projet qu'on recherche, même si on ne fait pas la fine bouche. Aujourd'hui, avec la fabrication de volume, on s'entend, c'est difficile de faire sa place au niveau national et encore plus à l'international. La valeur ajoutée est assez minime, et on souhaite miser sur le caractère technologique et innovateur de l'entreprise, explique M. St-Laurent. On souhaite aussi que l'entreprise ait un bon potentiel de création d'emplois, puisqu'on vise la croissance de celle-ci. »

## CONSERVER LES TALENTS ET LES RETOMBÉES EN RÉGION

Les entreprises qui s'installent au CITIG signent un bail de trois ans avec la possibilité d'une année supplémentaire. En quittant l'incubateur, elles doivent cependant s'engager à demeurer en activité à Granby pour une période au moins équivalente à leur séjour, nous explique-t-on.

« C'est une de nos conditions, sinon les avantages pécuniaires obtenus pendant l'incubation devront être remboursés », spécifie M. St-Laurent, qui rappelle que des entrepreneurs de la région comme de l'extérieur viennent s'arrimer au CITIG.

Même si les impacts économiques générés par les entreprises sont difficiles à calculer une fois leur incubation terminée, il n'en demeure pas moins que celles qui sont demeurées par ici — une seule ne l'a pas fait, en fait — contribuent grandement à l'économie régionale par la création d'emplois.

« Aujourd'hui, un entrepreneur est très mobile, poursuit le directeur général. Notre objectif, c'est de permettre à nos entreprises de bénéficier de plusieurs avantages en choisissant de s'établir à Granby, mais on souhaite qu'elles y demeurent après pour permettre à la région de profiter de cette croissance. »

Un jour, ils ont eu une idée géniale. Ils ont pris leur courage à deux mains et se sont jetés à l'eau. Ils ont fait leurs classes et aujourd'hui, la réussite leur sourit. Quelques résidents et anciens occupants du CITIG ont accepté de témoigner de leur passage au centre.



« Ce que j'ai aimé, c'est qu'on a été rapidement mis en contact avec les bonnes personnes et la recherche de subventions a été facilitée. La plus grande leçon que je retiens du CITIG, c'est de savoir s'entourer de personnes compétentes. C'est vraiment là que j'ai appris à être une entrepreneure, car je n'avais aucune connaissance en affaires quand j'ai débuté mon projet.

On m'a aidée à comprendre les structures, les ressources et les branches gouvernementales; ça m'a ouvert des portes pour avoir encore plus d'aide. Et puis, c'était le *fun* d'être avec d'autres entrepreneurs qui commencent et qui vivent la même chose au même moment! »

- Lyse-Anne Roy, fondatrice de D' Patch, de passage au CITIG de 2010 à 2012

— PHOTO JANICK MAROIS, ARCHIVES LA VOIX DE L'EST



« L'accompagnement reçu au CITIG m'a fait éviter bien des erreurs. De plus, la polyvalence au niveau des locaux, des salles de conférence et de la réception a donné une certaine prestance à mon entreprise naissante. Le fait d'être en compagnie d'autres entreprises a aussi été très formateur: ça m'a permis de côtoyer d'autres entrepreneurs et d'échanger sur nos succès! »

- Mathilde Gosselin, présidente et fondatrice de Materium Innovations, de passage au CITIG entre 2010 et 2015

— PHOTO ALAIN DION



« Le CITIG s'est avéré un bon intermédiaire favorisant l'émergence de l'entreprise en rendant les bouchées plus raisonnables au départ. Ça encourage les entrepreneurs à faire le saut. De plus, l'incubateur, par son infrastructure et l'accompagnement offert, autant de choses pour lesquelles on n'a pas besoin d'investir, nous permet de nous concentrer sur nos produits et services. Enfin, on aurait pu aller ailleurs, mais par son positionnement géographique et la qualité du bâtiment, le CITIG a une bonne longueur d'avance sur les autres incubateurs. »

- François Simard, président de Protec-Style, de passage au CITIG entre 2012 et 2015 — PHOTO JANICK MAROIS, ARCHIVES LA VOIX DE L'EST

# Primordiale, la quête d'information



**MICHEL LALIBERTÉ**  
michel.laliberté@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Pour espérer survivre et prospérer, les entreprises doivent connaître parfaitement leur industrie, leurs concurrents, les besoins de leurs clients, ceux des consommateurs et voir venir les tendances. Plus que jamais, la quête d'information se trouve au cœur de leur destinée.**

« C'est le nerf de la guerre », soutient d'emblée Alexis Lacombe. « Tout ce que les entreprises peuvent obtenir comme information sur ce qui se passe dans leur industrie peut leur servir. Elles doivent en savoir le plus possible si elles tiennent à rester concurrentielles, si elles veulent améliorer leur fonctionnement et leurs produits », explique ce professeur d'économie au Cégep de Granby.

La beauté de la chose, souligne l'économiste, est que de précieuses informations sont déjà à portée de main des PME. Les données sur leurs clients sont riches d'information lorsqu'analysées et comparées, dit-il. Quels produits ou services se procurent-ils ? Quelles quantités ? À quelle fréquence ? À quel temps de l'année ? « Les entreprises n'ont pas à dépenser des fortunes ou à embaucher plein de monde pour analyser tout ça. Ça prend un ou deux bons analystes d'algorithmes », dit-il.

Les façons de faire de la recherche et le développement ont changé, indique M. Lacombe. Il importe maintenant de parler



Les équipes de recherche des Aliments Ultima épluchent tout ce qui leur tombe sous la main pour bien comprendre ce qui se passe dans l'industrie des produits laitiers. « On fait un 360 degrés pour voir comment on peut se préparer pour être dans le coup », illustre Émilie Laurin, directrice recherche et développement de l'entreprise.

— PHOTO JANICK MAROIS

d'intelligence d'affaires, dit-il. Le but : « entrer dans la tête du client pour identifier ce dont il aura besoin avant qu'il ne le sache lui-même. »

Cette philosophie est bien ancrée, par exemple, dans l'équipe de recherche et de développement des Aliments Ultima. Le producteur de produits laitiers compte sur une équipe de 26 personnes, dont trois en Colombie-Britannique, pour l'aider à se démarquer de la concurrence afin de lancer de nouveaux produits ou en améliorer d'autres. Tout débute par une recherche serrée des informations disponibles, indique Émilie Laurin, directrice recherche

et développement de l'entreprise. « Il faut avoir une bonne lecture de ce qui se passe dans notre industrie pour reconnaître les occasions d'affaires », dit-elle.

Les équipes de recherche des Aliments Ultima épluchent le web à la recherche des dernières nouvelles. Elles fouillent pour connaître les nouvelles lois et règlements dans les secteurs de la santé et de l'agroalimentaire des pays où leurs produits sont vendus, pour en apprendre plus sur les recherches de scientifiques, sur de récents brevets et avancées technologiques, pour découvrir les nouveaux produits sur les marchés étrangers, comme en Europe et aux États-Unis. « On fait un

360 degrés pour voir comment on peut se préparer pour être dans le coup », illustre-t-elle.

Effectuer de telles recherches est plus facile aujourd'hui que dans le temps, dit la jeune femme. C'était plus ardu pour son père, se rappelle-t-elle, un ancien doyen de la faculté d'enseignement de l'Université du Québec à Trois-Rivières. « Il devait consulter des périodiques spécialisés, faire sortir des microfilms pour lire des textes de recherche et des reportages. C'était pas mal compliqué, mais il réussissait. On l'a pas mal plus facile de nos jours », affirme-t-elle, admirative de la détermination et de la débrouillardise qui habitaient son père.

## FER DE LANCE

Chez Cadens Imagerie, le traitement de l'information est son fer de lance. L'entreprise conçoit des logiciels pour analyser des informations provenant d'appareils médicaux tels de radiologie et de gastro-entérologie. Les informations obtenues aident les médecins à poser des diagnostics d'une grande précision et à élaborer des traitements adaptés à leurs patients, explique Pierre Parent, président et directeur général de la PME qui emploie une quinzaine de personnes.

La boîte, qui a pignon sur la rue Principale à Granby, compte parmi sa clientèle des hôpitaux, des universités et des centres de recherche au Canada, en Europe et en Asie, notamment au Japon et en Chine. La prospection de clients aux États-Unis progresse, assure M. Parent. L'entreprise veut miser sur l'excellence de son équipe de recherche pour poursuivre sur sa lancée, dit-il.

La direction de Cadens veut en effet convaincre ses clients et partenaires de lui confier des mandats de recherche. « On est rendu au point où on a fait nos preuves. On est prêt à partager notre expertise pour aider nos partenaires à développer leurs produits. Notre équipe de recherche est en mesure de le faire. »

D'ici deux ans, estime son PDG, Cadens Imagerie comptera une équipe d'une trentaine de chercheurs.

Nous sommes dans une ère d'information, soutient le professeur Lacombe. « Une entreprise qui n'investit pas dans ses capacités pour obtenir des informations pour ensuite baser ses recherches sur celles-ci, risque de mourir dans l'anonymat. »



**SOFIE**

PARTENAIRE  
DE FORMATION

*Fier d'accompagner les entreprises d'ici  
et de favoriser leur développement  
de compétences!*

**WWW.SOFIE.QC.CA**

201-2, RUE LAVAL SUD, GRANBY | 450 770-8088 | 1 866 733-8822



**Sylvie Beauregard**  
Directrice générale

# Miser sur l'émotion



**PASCAL FAUCHER**  
pascal.faucher@lavoixdelest.ca

**GRANBY — «Y'a pas que le travail dans la vie!»** Venant du directeur général de Granby industriel, la phrase étonne. Pourtant, elle illustre bien la stratégie de l'organisme chargé d'attirer de nouvelles entreprises et de soutenir celles qui existent déjà.

Faire la cour aux gens d'affaires n'implique plus que de pouvoir offrir un bon emplacement, des terrains libres ainsi qu'un bassin de main-d'œuvre et de fournisseurs comme c'est le cas à Granby, explique Patrick St-Laurent. Le facteur émotion entre aussi en jeu.

« La qualité de vie importe, insiste l'ex-banquier de 53 ans. Ça prend une valeur ajoutée. »

Il donne l'exemple d'une entreprise française qui doit bientôt venir s'installer et dont le propriétaire est un grand amateur de vélo et de course. Son intérêt a décuplé quand M. St-Laurent lui a parlé de pistes cyclables, de marathons et de paysages à couper le souffle.

« Ici, en 15 minutes, t'es partout, dit le dg. Beaucoup de gens recherchent ça. »

C'est avec ces arguments que Granby industriel tente de séduire les entreprises. « Il faut attirer l'attention, susciter un intérêt, puis un désir, et ensuite l'achat, énumère-t-il. Un humain, c'est un être d'émotion. Tout est dans l'approche. Ça prend une étincelle. »

## CRÉNEAUX

Depuis que Granby industriel a pris le relais de l'ancien CIME (Capital et innovation de la Montestrie économique) il y a quatre ans, l'organisme indépendant a précisé le type d'industrie qu'il souhaite attirer : en priorité l'aéronautique (pièces) et les véhicules spéciaux, ce qu'elle appelle « ses créneaux d'excellence ».

« De nombreux avions devront être changés au cours des prochaines années », dit M. St-Laurent. Du côté des véhicules spéciaux, il rappelle que les dameuses utilisées aux Jeux olympiques de Sotchi venaient de Granby.

La transformation alimentaire et l'ingénierie hydroélectrique



«Un humain, c'est un être d'émotion, dit le directeur général de Granby industriel, Patrick St-Laurent. Il faut aller chercher l'émotion. Tout est dans l'approche.» — PHOTO ARCHIVES LA VOIX DE L'EST

occupent, quant à eux, le troisième et quatrième rang à titre de « forces régionales ».

Granby industriel héberge présentement trois entreprises débutantes dans ses locaux du CITIG. À ce jour, 14 compagnies y sont nées. Onze existent toujours. Patrick St-Laurent ne s'en cache pas, le secteur manufacturier classique est en déclin. « Aujourd'hui, huit promoteurs sur dix sont dans les services et la technologie », dit-il.

## ESSENTIEL

Financé à 70 % par la Ville, Granby industriel, qui emploie huit personnes, puise ses autres sources de revenus dans les contrats qu'elle décroche avec la MRC de la Haute-Yamaska et les différents paliers de gouvernement.

« Notre travail est essentiel dans une ville qui est l'une des plus industrielles au Québec », dit le dg. L'organisme offre aussi le volet Entrepreneuriat Haute-Yamaska. « Granby est ce qu'elle est grâce à l'entrepreneuriat. Il faut créer chez les jeunes le désir de partir en affaires. »

L'an dernier seulement, Granby industriel a aidé huit entreprises à démarrer. Depuis quatre ans, elle a permis d'en accueillir de cinq à huit autres de l'extérieur,

ainsi qu'une d'outre-mer.

Une première: ses représentants ont récemment fait valoir les attraits de Granby aux salons d'entreprises du Bourget, en France, ainsi qu'à Farnborough, au Royaume-Uni. Accompagnés de cinq entreprises, M. St-Laurent et son collègue Éric Tessier, directeur du développement industriel, se rendront bientôt au salon de Toulouse.

Mais les *prospects* et les « incubés » ne sont pas les seuls à mériter l'attention de Granby industriel. Les entreprises locales peuvent aussi compter sur l'organisme comme guichet unique pour du soutien ou un coup de main pour aller chercher une aide gouvernementale.

« On fait entre trois et quatre visites d'entreprises par mois, dit M. St-Laurent. Si tu ne les connais pas, comment les aider ? » Neuf projets d'agrandissement et de relocalisation sont dans les plans et de nouveaux terrains sont disponibles à l'ouest du boulevard David-Bouchard.

« Quand on amène une entreprise à Granby, on a un bon taux de succès, mais c'est beaucoup de prospection et de promotion. On veut devenir un incontournable dans le développement économique. »

# La philosophie du



**KARINE BLANCHARD**  
karine.blanchard@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Travailler en misant sur le partenariat n'est pas un service, mais plutôt une philosophie adoptée par l'Université de Sherbrooke, notamment en matière de recherche et de développement. Cette culture a d'ailleurs donné naissance au Carrefour d'innovations en technologies écologiques (CITÉ) à Granby et au Centre de collaboration MiQro innovation à Bromont.**

« C'est plus une culture, une façon de faire », précise d'entrée de jeu Jacques Beauvais, directeur à la recherche, à l'innovation et à l'entrepreneuriat à l'Université de Sherbrooke.

Un régime coopératif est en place depuis 50 ans à l'établissement d'enseignement. Une cinquantaine de programmes distincts permettent aux étudiants d'alterner entre le travail et les études. Pas moins de 4300 stages rémunérés sont offerts aux étudiants de diverses facultés.

« Quand vous devez trouver 4300 stages rémunérés, il faut que vous soyez à l'écoute de vos partenaires, affirme M. Beauvais. Cette culture d'écoute, ça a influencé l'enseignement et on le voit dans les programmes qu'on donne. Ça a aussi influencé nos projets de recherche, puisque ce sont nos professeurs qui les mènent. »

Ces partenaires sont issus du monde industriel, institutionnel et même d'organismes sans but lucratif.

Être à leur écoute se traduit notamment par la mise en place de mesures particulières. Le parc de l'innovation à l'Université de Sherbrooke en est un exemple. Le premier centre de recherche a été construit en 2008, en collaboration avec Bombardier Produits Récréatifs (BRP). Les étudiants, enseignants et chercheurs y abordent diverses problématiques amenées par le partenaire industriel en lien avec les véhicules récréatifs et électriques, entre autres. Entre 20 et 25 étudiants inscrits en maîtrise et au doctorat y travaillent. « Ils y répondent aux besoins des entreprises, mais dans un contexte de recherche. Dans un contexte de formation universitaire », précise Jacques Beauvais.

« Dans un même bâtiment, on a réuni des chercheurs, des professeurs et des étudiants qui travaillent en collaboration. Ça permet d'avoir une formation à la fine pointe de ce qui se passe au niveau industriel et ça raffermi les relations entre l'université et ses partenaires. C'est un modèle unique au Québec », affirme Alain Webster, vice-recteur au développement durable et aux relations gouvernementales à l'Université de Sherbrooke.

## DES CENTRES À GRANBY ET BROMONT

L'université ne se limite pas qu'à son site sherbrookoise. Le Centre de collaboration MiQro innovation de Bromont est le deuxième à avoir été construit. Il se trouve au cœur du parc industriel bromontois.



Le directeur à la recherche, à l'innovation et à l'entrepreneuriat à l'Université de Sherbrooke, Jacques Beauvais.

## partenariat



Le vice-recteur au développement durable et aux relations gouvernementales à l'Université de Sherbrooke, Alain Webster. — PHOTOS FOURNIES PAR L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Deux partenaires étaient impliqués dans le projet lors de son lancement en 2012. « Aujourd'hui, ce sont une centaine d'entreprises qui travaillent dans, autour ou en collaboration avec le centre », dit M. Beauvais.

Le dernier-né, à Granby, est le Carrefour d'innovations en technologies écologiques, qui a vu le jour en collaboration avec Protec-Style, une entreprise qui a développé des produits textiles à base de fibres d'asclépiade. Les professeurs qui travaillent avec ce partenaire industriel, la Ville de Granby et Granby industriel ont interpellé l'Université de Sherbrooke pour conclure une collaboration.

« On s'est rendu compte rapidement qu'il fallait, si on voulait aller plus loin dans ce domaine, construire une infrastructure physique en réponse à ces besoins d'enseignement et, surtout, de recherche, explique M. Webster. C'est aussi un pari technologique qu'on espère gagnant pour que cette région se développe à travers ces stratégies d'innovation. C'est un atout supplémentaire significatif pour contribuer au développement économique de l'ensemble de la région. »

« L'idée est de travailler sur des problématiques importantes pour l'industrie, tout en menant notre principale

mission : celle de former des étudiants et de développer des connaissances. Mais pour former les étudiants le mieux possible, pour vraiment développer de nouvelles connaissances pertinentes, on juge important de travailler en partenariat avec les entreprises », renchérit Jacques Beauvais.

La mission de l'université n'en est toutefois pas une de développement économique, précise M. Webster. « On n'est pas des commissaires industriels. Ce n'est pas notre mandat. L'idée est de travailler avec l'ensemble de ces partenaires à l'échelle locale, à l'échelle régionale et à l'échelle nationale, dit-il. On accorde une attention particulière à la région de l'Estrie et de la Montérégie, mais ce n'est pas vrai qu'on s'y limite. »

La recherche en partenariat représente plus du quart des activités de l'Université de Sherbrooke en terme de financement. L'établissement dispose d'une enveloppe d'environ 126 millions \$ de financement destinée à la recherche. « C'est une proportion élevée par rapport aux universités canadiennes. L'Université de Sherbrooke est parmi les 15 premières à l'échelle canadienne. En toute proportion, on est l'une des universités qui accordent le plus d'importance à l'alliage avec les partenaires », précise Alain Webster.

## La force des coopératives

MARIE-ÈVE MARTEL  
marie-eve.martel@lavoixdelest.ca

**GRANBY — Les coopératives sont un vecteur économique qui permet à bon nombre de travailleurs d'améliorer leur sort tout en étant des créateurs de richesse. À l'occasion de la Semaine de la coopération, qui se déroule jusqu'au 21 octobre, gros plan sur des coops d'ici qui voient grand.**

Selon le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité (CQCM), on compte plus de 3300 entreprises coopératives et mutuelles dans la province. Ensemble, elles regroupent 8,8 millions de membres particuliers ou corporatifs, fournissent du travail à près de 100 000 personnes et génèrent plus de 33,4 milliards \$ en retombées économiques. On prévoit que d'ici 2020, 20 000 autres emplois seront créés aux quatre coins du Québec.

On retrouve des coopératives dans presque tous les secteurs économiques, que ce soit l'habitation, l'agroalimentaire, les services financiers, le secteur manufacturier ou le commerce de détail.

Des statistiques du ministère de l'Économie de la Science et de l'Innovation révèlent que sur une période allant de 5 à 15 ans, les coopératives ont une croissance soutenue. Les actifs totaux de celles-ci auraient plus que doublé depuis le tournant du millénaire, alors que le nombre d'emplois a crû de 87 % depuis une vingtaine d'années, avant de se stabiliser en 2005. « Les coopératives sont donc, en moyenne, de plus grande taille et plus performantes », allègue-t-on au ministère.

## DESJARDINS

Le mouvement des caisses populaires est sans doute l'une des coopératives les plus connues au Québec, et celle de Granby-Haute-Yamaska n'y fait pas exception. D'ailleurs, elle compte 64 000 membres, dont 8000 entreprises, en faisant l'une des caisses les plus peuplées, résultat de la fusion de huit institutions. La première a été fondée en 1941.

« On est une des caisses les plus performantes du réseau en plus d'être parmi celles qui gèrent le plus d'actifs », relève le directeur général de l'établissement, Serge Laflamme.

La caisse populaire de Granby-Haute-Yamaska gère un portefeuille d'une valeur de cinq milliards de dollars et 200 millions d'avoirs en plus d'avoir remis, en 2015, une ristourne de



Serge Laflamme — PHOTO ALAIN DION

2,86 millions \$. Au cours de la dernière décennie, la caisse a remis à ses membres un cumulatif de plus de 30 millions \$.

C'est sans compter le demi-million qu'elle offre en dons chaque année et les impacts collatéraux de ses nombreuses activités, incluant ses quelque 500 employés. « Notre caisse génère un impact économique annuel et récurrent de plus de 35 millions \$ en salaires, achats et taxes », énumère M. Laflamme.

## TERREAU FERTILE

Selon l'homme d'affaires, Granby est un terreau fertile pour les coopératives. « C'est un berceau de coops. Juste Agropur ; elle s'est battue avec des géants à l'époque, et aujourd'hui, elle en fait partie », illustre-t-il.

Selon lui, l'expérience positive vécue auprès d'une coopérative crée un effet d'entraînement : du coup, la région est devenue un milieu favorable à l'émergence de coops.

« La coopération, c'est fort. C'est prouvé que les économies dans lesquelles il y a une population de coops ont une résilience beaucoup plus grande durant les crises », allègue M. Laflamme.

De plus, ajoute-t-il, une coopérative bâtit de la richesse à partir de richesses. « La valeur de la coop appartient aux membres. Quand ceux-ci l'utilisent, il y a une richesse qui se crée et cette dernière reste au cœur de la coop. L'avantage, c'est que les ressources et la richesse demeurent dans la région, souligne-t-il. Une coop, ça ne se vend pas. Les richesses ne s'exportent pas au profit d'un siège social à l'extérieur. C'est contraire à son essence. »

Rappelons qu'en plus d'Agropur

et Desjardins, la région compte d'autres coopératives, comme la radio M105 et la Coopérative agricole des Montérégiennes.

## IMPLIQUÉE DANS SA COMMUNAUTÉ

La force d'une coopérative réside aussi dans le fait que la solidarité supplante la compétitivité dans le modèle d'affaires, note M. Laflamme.

« Pour notre part, on appuie l'émergence d'autres coops, on appuie des entreprises sans but lucratif, mais surtout, on s'implique dans notre communauté », affirme le dirigeant.

Force est d'admettre que la caisse populaire semble omniprésente et de toutes les initiatives de la région. Un montant variant entre 350 000 et 450 000 \$ est pour sa part investi annuellement dans le Fonds d'aide au développement du milieu, qui sert à soutenir les initiatives porteuses dans la région, tant en santé qu'en sports, en éducation ou en culture.

La Caisse procédera bientôt à une refonte de ce fonds pour tenir compte du souci de ses membres pour l'environnement. « Il reste à voir de quelle manière on va accompagner ces projets pour passer de l'intention à l'action, précise M. Laflamme. Je crois qu'en matière d'environnement, on pourrait être stimulants. On favorise l'action collective. Plus on est sensibilisés, plus on est portés à l'action. »

« Une coop permet une meilleure adéquation entre l'offre de services et les besoins de la population, ajoute-t-il enfin. Dans d'autres types d'institutions, les actionnaires visent le profit, c'est là la grande différence. Nous, notre clientèle, ce sont nos propriétaires. C'est notre devoir de bien les servir. »



# J'INVESTIS ET JE VIS À GRANBY!

## DESTINATION DE CHOIX POUR SON DYNAMISME INDUSTRIEL ET SA QUALITÉ DE VIE, EN PLEINE NATURE!

### ON CHOISIT D'INVESTIR À GRANBY POUR :

- Sa position géographique stratégique (à mi-chemin entre Montréal et Sherbrooke et à moins d'une heure du marché Nord-Est des États-Unis)
- Ses incitatifs financiers : crédit de taxes foncières jusqu'à 100 % pendant 5 ans
- Ses terrains industriels disponibles : 6,5 millions pi<sup>2</sup> à partir de 0,75 \$/pi<sup>2</sup>
- Ses créneaux d'excellence en aéronautique et véhicules spéciaux
- Ses forces régionales en transformation alimentaire et ingénierie hydroélectrique
- Son réseau complet de sous-traitants industriels et de services aux industries
- Son réseau de partenaires financiers et gouvernementaux efficaces
- Sa main-d'œuvre qualifiée : grande alliance entre les centres de formation, le Cégep de Granby et les manufacturiers
- Son incubateur industriel : le Centre d'innovation et de technologies industrielles de Granby (CITIG)
- Ses espaces de co-working
- Son Carrefour d'innovations en technologies écologiques (CITÉ) qui héberge le centre de recherches appliquées de la Faculté de Génie de l'Université de Sherbrooke
- L'accompagnement personnalisé offert par Granby Industriel lors de l'implantation de votre entreprise à Granby

#### ZONE INDUSTRIELLE

L'historique industriel à Granby remonte à 1882. Aujourd'hui, le secteur manufacturier à Granby c'est : 270 entreprises, plus de 9 000 employés, 21 filiales étrangères, des créneaux d'excellence soutenus par une base industrielle très diversifiée, des grappes industrielles solides et un réseau complet de sous-traitants.

**ON Y ENCOURAGE L'ENTREPRENEURIAT, L'INNOVATION ET LA FORMATION. SON INDUSTRIE REFLÈTE LE DYNAMISME, LA DIVERSITÉ ET LE SAVOIR-FAIRE AINSI QUE LA SYNERGIE ET LA CONCERTATION.**

# Granby

---

## INDUSTRIEL

[granby-industriel.com](http://granby-industriel.com) • [granby-profitez.com](http://granby-profitez.com)  
1300 boul. Industriel • 450 777-2707 • [info@granby-industriel.com](mailto:info@granby-industriel.com)