



Ashton Leblond
célèbre 40 ans
 de succès québécois

Cahier Chez Ashton

Un projet de 60 M\$
 Condominiums Mezzanine



MEZZANINE
 COMME
 DANS UN
 MAGAZINE.



Cahier Condos Mezzanine

le JOURNAL des Parcs industriels

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

Le centre Métrobus :



Investissement majeur
 du RTC dans Armand-Viau

Cahier RTC



page 5

Gilles Marcotte
 Président du RTC



page 2

Pierre Dolbec
 Conseil des gouverneurs



page 33

Richard Paquin
 Groupe financier AGA



page 6

Nicolas Gagnon
 Location SMS



développe
 des outils de communication
depuis 5 ans

page 3



Familiprix
tout près d'un milliard
 de chiffre d'affaires

page 6



page 9

Gaston Roy
 RBC



page 7

Mark E. Poirier
 Classique de golf



page 2

Marcel Champagne
 Classique de golf



page 6

Laurence Létourneau
 Équipements Sigma

Parcs industriels.ca

<p>L'Ancienne-Lorette</p> <p>VENDU</p> <p>1972, des Armoiries</p> <p>Prix demandé: 449 500 \$</p> <p>Prix VENDU 425 000 \$</p>	<p>L'Ancienne-Lorette</p> <p>VENDU</p> <p>1051, du Merlon</p> <p>Prix demandé: 384 500 \$</p> <p>Prix VENDU 355 000 \$</p>	<p>L'Ancienne-Lorette</p> <p>VENDU</p> <p>1786, de l'Estoc</p> <p>Prix demandé: 349 500 \$</p> <p>Prix VENDU 339 500 \$</p>	<p>L'Ancienne-Lorette</p> <p>VENDU</p> <p>1984, Yatagans</p> <p>Prix demandé: 329 500 \$</p> <p>Prix VENDU 319 500 \$</p>	<p>L'Ancienne-Lorette</p> <p>NOUVEAU</p> <p>895, De La Rocque</p> <p>Prix demandé: 234 500 \$</p>
--	--	---	---	--



RE/MAX CAPITALE
 Courtier immobilier agréé
 Bur. : 418 627-3120

Serge Mainguy

418 564-6305 • www.sergemainguy.com



Transport et formation

Des dossiers prioritaires qui progressent bien



YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

À la suite de la tournée des parcs industriels du Conseil des gouverneurs des parcs industriels au cours des 18 derniers mois, Parcs industriels.ca commence petit à petit à récolter les fruits de son travail inlassable. Le président du Conseil des gouverneurs, M. Pierre Dolbec, et M. Pierre Cassivi, président-directeur général de l'organisation, sont passés à l'action et ont travaillé sur les dossiers prioritaires retenus à la suite des rencontres menées auprès des dirigeants des zones et parcs industriels.

Au moins deux rencontres très constructives, selon M. Dolbec, se sont déroulées avec le président du Réseau de transport de la Capitale, M. Gilles Marcotte et des membres de son état major. « Les dirigeants du RTC ont fait preuve d'une très grande ouverture. Ils ont déjà fait avancer les choses dans le dossier, notamment dans certains parcs, tel celui de Beauport. Ils sont bien conscients de la réalité des parcs, de la situation parfois très difficile que vivent patrons et employés quand vient le temps de se déplacer au travail » avance M. Dolbec. Les dirigeants du RTC mènent régulièrement des sondages sur les horaires offerts et les horaires désirés.

Il sera d'ailleurs très important, pour tous les présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels, de prendre le temps nécessaire pour répondre à la grande cueillette de données menée incessamment par Parcs industriels.ca Ce grand sondage permettra de mieux cibler les réels besoins et les priorités des dirigeants des parcs.

D'autre part, des rencontres ont également eu lieu avec le directeur régional d'Emploi-Québec, M. Michel Gingras, qui a fait montre lui aussi d'une grande sensibilité aux besoins exprimés par les dirigeants d'entreprises des zones et parcs industriels concernant les besoins de formation de main-d'œuvre. Les discussions demeurent préliminaires mais s'avèrent prometteuses. Dans ce dossier également, une meilleure circulation de l'information sera planifiée. ■

M. Marcel Champagne se joint au Comité de la Classique de golf inter-parcs industriels

(YG) M. Marcel Champagne, personnalité bien connue dans le secteur financier et dans le monde industriel se joint à l'équipe du Comité de la Classique de golf inter-parcs industriels de Parcs industriels.ca Nul doute que l'arrivée de M. Champagne au sein de l'organisation en avril dernier permettra encore une fois de tenir cet événement à guichets fermés.

M. Pierre Cassivi, président-directeur général de Parcs industriels.ca, est persuadé que la qualité du réseau de connaissances de M. Champagne deviendra rapidement une plus value pour l'organisation. Ce dernier permettra au réseautage entre les présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels d'atteindre de nouveaux sommets. ■



Des conseils financiers spécialisés peuvent faciliter la croissance de votre entreprise.

Les conseils les plus utiles à la croissance de votre entreprise sont les conseils financiers spécialisés. C'est pourquoi RBC® met à votre service des directeurs de comptes spécialistes de secteurs précis, qui connaissent à fond les particularités de votre marché et de votre modèle de gestion. En tant que membre actif de votre industrie, votre conseiller vous aidera à concrétiser vos projets. Quel que soit votre secteur d'activité, un directeur de comptes RBC est prêt à faciliter la croissance de votre entreprise. Pour en discuter dès aujourd'hui, visitez rbcbanqueroyale.com/commerciaux. L'équipe des directeurs de comptes des Services financiers commerciaux de Québec, 700, Place d'Youville, Québec, 418 692-6952.

IMAGINEZ. RÉALISEZ. UN AVENIR FLORISSANT POUR VOTRE ENTREPRISE.



Gaston Roy
Vice-président
Services financiers commerciaux
418-692-6996

RBC Banque Royale®

Parcs industriels.ca travaille en fonction de quatre dossiers majeurs

(YG) Le président du Comité des gouverneurs des zones et des parcs industriels, M. Pierre Dolbec et les membres de son comité ont du pain sur la planche avec quatre dossiers majeurs qui font partie des préoccupations des présidents et hauts dirigeants des parcs industriels. Rappelons qu'au cours des 18 derniers mois, ce Comité des gouverneurs avait été consulté pour connaître ses préoccupations.

Au cours des prochaines semaines, Parcs industriels.ca réalisera un grand sondage visant à encore mieux cibler les besoins et les priorités des gens d'affaires au cœur même des zones et parcs industriels. Pour souligner son 5^e anniversaire d'existence, Parcs industriels.ca passe à une étape supérieure de son développement. ■



Communications

Même si cela ne représente pas le dossier prioritaire, le dossier des communications représente toujours une source de préoccupation chez les présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels. Au cours des cinq dernières années, Parcs industriels.ca a fait d'énormes efforts pour faciliter les échanges entre ces dirigeants. Sous la direction de M. Pierre Cassivi, président-directeur général de Parcs industriels.ca l'organisation continuera d'offrir des événements d'affaires afin de poursuivre le réseautage déjà bien amorcé. Parmi les autres actions de l'organisation mentionnons le développement continu du site Internet dédié aux présidents et aux hauts dirigeants. Parmi les autres outils de communication soulignons également le Journal des Parcs industriels, qui en est à sa deuxième année d'existence.

Transport des humains

Le transport pour les travailleurs dans les parcs industriels demeure l'une des préoccupations majeures des présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels. Même si le Réseau des transports de la Capitale (RTC) dessert déjà les différents parcs industriels de Québec, des démarches ont été entreprises avec ses principaux dirigeants pour faire part des préoccupations des gens d'affaires. Des liens sont établis et les dirigeants du RTC sont à l'écoute.

Formation des humains

Non seulement les entreprises peuvent, dans certains cas, souffrir d'une pénurie de main-d'œuvre, mais elles éprouvent aussi des problèmes au niveau de la formation de celle-ci. Le ministre de l'Emploi et de la Solidarité sociale, et ministre responsable de la région de la Capitale-Nationale, M. Sam Hamad, a toujours fait preuve d'une très grande sensibilité à la nécessité de former la main-d'œuvre afin de permettre aux entreprises de demeurer compétitives. De très nombreux programmes sont accessibles aux entreprises, et les dirigeants du Ministère demeurent à l'écoute des préoccupations des gens d'affaires. Ils sont en mesure de les accompagner dans leurs démarches et sont visiblement disposés à bien le faire.

Sécurité

Le dossier de la sécurité représente une autre source de préoccupation pour les dirigeants d'entreprises situées dans les zones et parcs industriels de la grande région de Québec. Les entreprises sont victimes de vols dans les bureaux et les usines, qui dans bien des cas, sont fermés durant la soirée ou la nuit. Comme les zones et les parcs industriels sont isolés et que la circulation y est réduite à ces heures, ces types de délits sont fréquents. M. Mark E. Poirier, des Commissionnaires, fait partie d'un comité formé par Parcs industriels.ca pour envisager et planifier des solutions pour les dirigeants d'entreprises aux prises avec ce type de problèmes.

Ci Club Imprimerie
de Québec

Contactez-nous pour savoir
comment vous pourriez
économiser.

T. 418 687-1319
Sans Frais: 1 877 611-CLUB (2582)
Télec.: 418 687-4415
Sans Frais: 1 866 687-4415
infos@clubimprimerie.com
www.clubimprimerie.com

**Vous en avez
plein les bras ...**

**Épargner
jusqu'à
30%**

sur vos produits imprimés

la «...maison de courtage en impression au Québec...»



LÉVIS'active

à son développement

TERRAINS INDUSTRIELS À VENDRE
418 835-8246



VILLE DE
LÉVIS

DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT

Le RTC travaillera en étroite collaboration avec les représentants de Parcs industriels.ca

YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

« Au cours des prochains mois et des prochaines années nous allons travailler conjointement avec les représentants de Parcs industriels.ca pour faciliter la vie des travailleurs qui désirent se rendre dans des entreprises situées dans les parcs industriels. Nous allons, après avoir bien défini les besoins, travailler dans des secteurs où c'est moins développé. C'est certain que ce n'est pas tout le monde qui a une voiture ou qui en veut une. De notre côté, nous souhaitons fortement développer le transport en commun. C'est également une

façon de maintenir des emplois et de participer au développement de l'économie régionale », affirme M. Gilles Marcotte, président du Réseau de transport de la Capitale (RTC) au cours d'une entrevue téléphonique.

Le RTC offre déjà des parcours le matin et le soir pour les travailleurs des différents parcs industriels. Dans certains parcs, tel celui de Beauport, des améliorations de services ont déjà été apportées. Une somme de 300 000 \$ a été investie pour apporter des améliorations dans les parcs industriels. « Nous sommes bien conscients que ce n'est pas toujours facile pour la main-d'œuvre de se

rendre au travail et que cela occasionne des problèmes aux entreprises. Nous allons travailler pour définir les besoins et nous pourrions par la suite ajuster les services », ajoute M. Marcotte.

Le RTC inaugurera son tout nouveau centre Métrobus dans le parc industriel Armand-Viau le 18 septembre prochain. Pour démontrer son ouverture aux préoccupations des présidents et hauts dirigeants des parcs industriels, M. Marcotte ouvrira les portes de cette bâtisse de 18 000 mètres carrés à la communauté d'affaires lors d'un Rendez-vous des présidents et hauts dirigeants des parcs industriels le 22 septembre prochain. ■



Parcs industriels.ca dessert plus de 2 000 entreprises depuis cinq ans

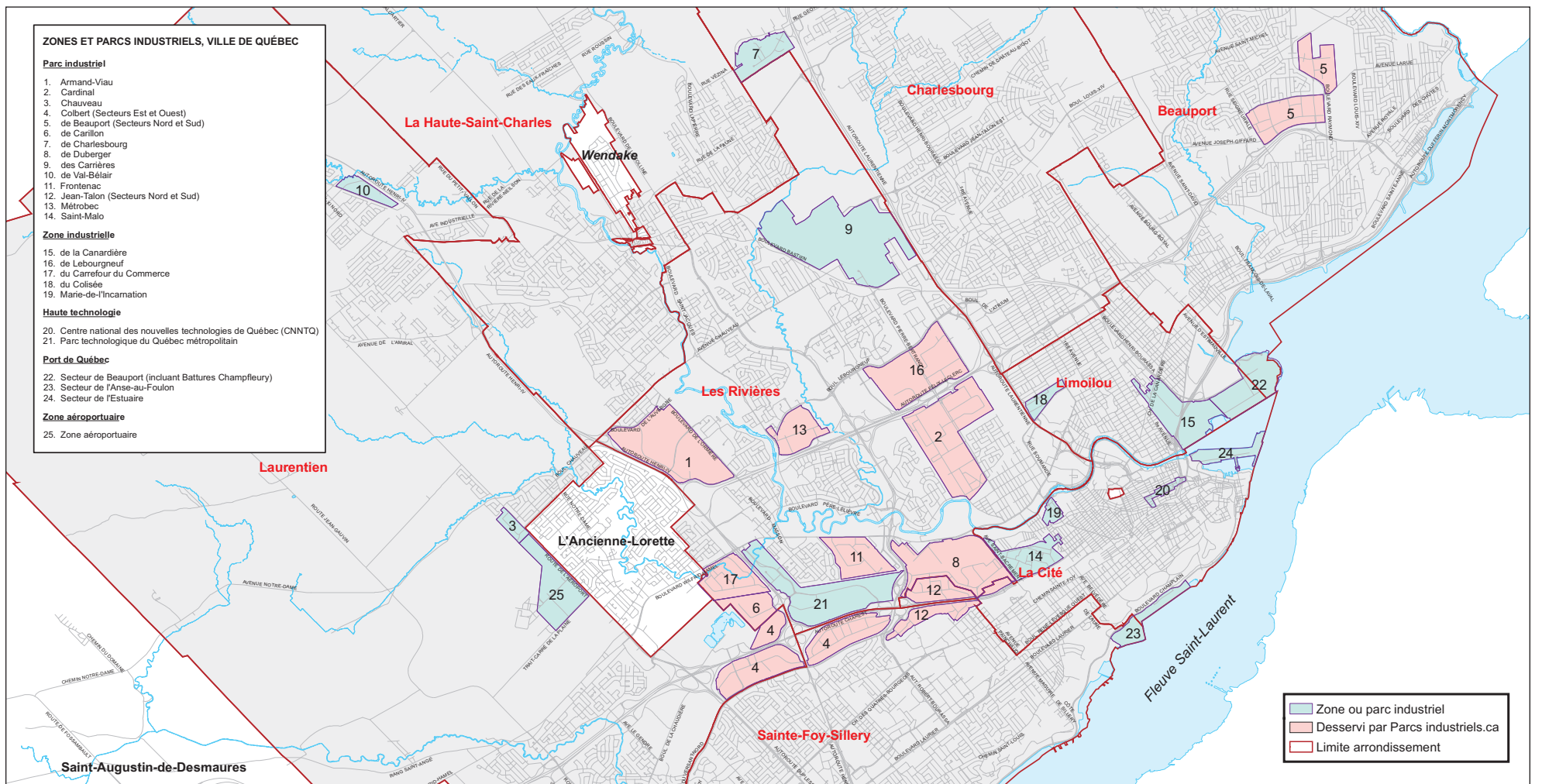
(YG) Depuis maintenant cinq ans, Parcs industriels.ca s'est donné pour mission de valoriser, de reconnaître et d'informer les présidents et les hauts dirigeants d'entreprises privées et publiques dans les zones

et parcs industriels sur des sujets pouvant les intéresser. Cette année, cette organisation entreprendra une très grande cueillette de données auprès des présidents et hauts dirigeants de toutes les entreprises

des zones et parcs industriels. Une étape de plus pour assurer une meilleure représentation des intérêts de cette communauté, qui isolée, n'a pas souvent son mot à dire.

Compte tenu de ses réalisations, nous pouvons donc dire que cette organisation, dirigée par M. Pierre Cassivi, a su gagner sa place de leader et de porte-parole crédible d'une communauté de plus de 2 000 entreprises réparties dans de nombreuses zones

et parcs industriels de la région de Québec tels que : les parcs Armand-Viau, Cardinal, Colbert, Beauport, Carillon, Duberger, Frontenac, Jean-Talon, Métrobec et Saint-Malo, ainsi que les zones industrielles de Lebourgneuf et du Carrefour du Commerce. Sans oublier le parc industriel François-Leclerc maintenant revenu dans le giron de la Ville de Saint-Augustin-de-Desmaures. ■



TUSCANOS

- CUISINE ITALIENNE -



Pasta favorita

5 choix de pâtes,
10 choix de sauces
50 combinaisons possibles
De 12\$ à 19\$ ch.



Scaloppini di vitello polignac

Escalopes de veau sautées 19\$



Salmone Atlantico

Filet de saumon grillé 18\$

le JOURNAL des Parcs industriels

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

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

Éditeur-directeur général
Pierre Cassivi

RÉDACTION

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

Correctrice :
Nadyne Poirier

Photographes :
Simon Clark
Martin Martel

Collaborateur au Web :
Francis Santerre

Collaborateurs jeunesse :
Alexandra Cassivi
David Cassivi

PUBLICITÉ

Ghislain Gaudreau
Cell. : 418 998-0970

Isabelle Tremblay
Cell. : 418 654-8434

info@journ-al.ca
Tél. : 418 780-0999

ADMINISTRATION

Suzie Lemay

DISTRIBUTION

Postes Canada

IMPRESSION

Les Presses du Fleuve

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale
du Québec

PRODUCTION

Directeur de production :
Mario Bernier

production@journ-al.ca
Tél. : 418 780-0999

PROCHAINE PARUTION

Septembre 2009

DATE DE TOMBÉE

28 août 2009

7 avril 2009

Parcs industriels Métrobec et Armand-Viau

Familiprix

Une centaine de personnes ont accepté l'invitation de **M. Albert Falardeau de Familiprix pour le Rendez-vous des présidents et hauts dirigeants des parcs Métrobec et Armand-Viau. L'entreprise devrait atteindre bientôt le milliard de dollars de chiffre d'affaires.**

Étaient notamment présents : *Simon Bernier, Eskimo Express, Michel Bouchard, Larochelle & Desmeules, Architectes, Catherine Cantin, Asystel, Ginette Charest, Opération Enfant Soleil, Benoît Éléonor, Équipements Entrepôt A3, Philippe Ferrandiz, Maestro Média, Jean Frigon, Extra Ressources, Guy Jobin, ARC Cartouches, Jocelyn Laberge, Gestion immobilière J. Laberge, Michel Laplante, Location Sauvageau, Steve Morneau, Idéal Entrepoteur et Transporteur, Michel Paquet, AFFI Québec, Éric Pichette, Groupe Qualinet, et Serge Y. Tremblay, Géni-Métal.*



Photo Martin Martel

3 mars 2009

Parc industriel François-Leclerc

Équipements Sigma

M. Laurence Létourneau, d'Équipements Sigma, recevait dans ses locaux près de 150 présidents et hauts dirigeants du parc industriel François-Leclerc lors d'un 5 à 7 très court.

Étaient présents : *Yvon Bernier, Lubrification Québec, André Blouin, Azimut SST, François Bolduc, G&F Morneau Logistique, Cathy Bourgault, Hydrauliques R&O Services, David Charland, Acier Inoxydable ACR, Gilles Côté, Thermoshell, Renée Dionne, CDE St-Augustin, Marc-André Drouin, Génicad, Fernand Dufresne, Préverco, Ghislain Houde, EBM Laser, Léandre Lacasse, ARS Solutions, François Lévesque, Ébénisterie Richard & Lévesque, André Morin, Rematech Bremo et Martin Samson, Air Liquide.*



Photo Simon Clark

17 mars 2009

Parcs industriels Colbert et Carillon

Location SMS

Près d'une centaine de dirigeants des parcs industriels Colbert et Carillon étaient accueillis par **M. Nicolas Gagnon, de Location SMS pour réseauter entre eux. Il les a reçus en collaboration avec Parcs industriels.ca**

Étaient notamment présents : *François Godin, Costco, Gabriel-Henri Jean, Av-Tech, Philippe Cusson, Detroit Diesel-Allison Canada Est, Gérard Labrecque, Discount Location d'autos, Yvon Maheux, Immeubles Maheux Ltée, André Larue, J.A. Larue, Gervais Gagné, Pièces VTL, Monique Malenfant, Spicers Québec, Karen Jeffrey, Suspensions M. Jeffrey, Jean-Philippe Bonneau, VETIQ, Daniel Hunter, Solutech Conseil, M. Simard, Simard, Morin, Delage.*



Photo Simon Clark

le JOURNAL des Parcs industriels

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

La Classique de golf des gens d'affaires



à L'Albatros

**le 15 septembre 2009
sera à guichet fermé**

Sous la présidence d'honneur de Mme Julie Voyer,
directrice générale des restaurants Chez Ashton

Réservations : Mme Manon Grenier 418 255-8803
150 \$ + taxes (golf, voiturette, souper)

Départ : 11h, fin de l'activité : 19h, quatre balles meilleure balle.

La 5^e édition de la Classique de golf inter-parcs industriels se déroulera le 10 juin

(YG) Cette année marque la 5^e édition de la Classique de golf inter-parcs industriels, organisée par Parcs industriels.ca Sous la présidence d'honneur de M. Mark E. Poirier, des Commissionnaires de Québec, cette excellente occasion de réseauter entre présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels aura lieu le 10 juin au Royal Charbourg.

Pour inscription : Mme Suzie Lemay au 418 780-0999.



Le site Parcs industriels.ca : utile et très humain

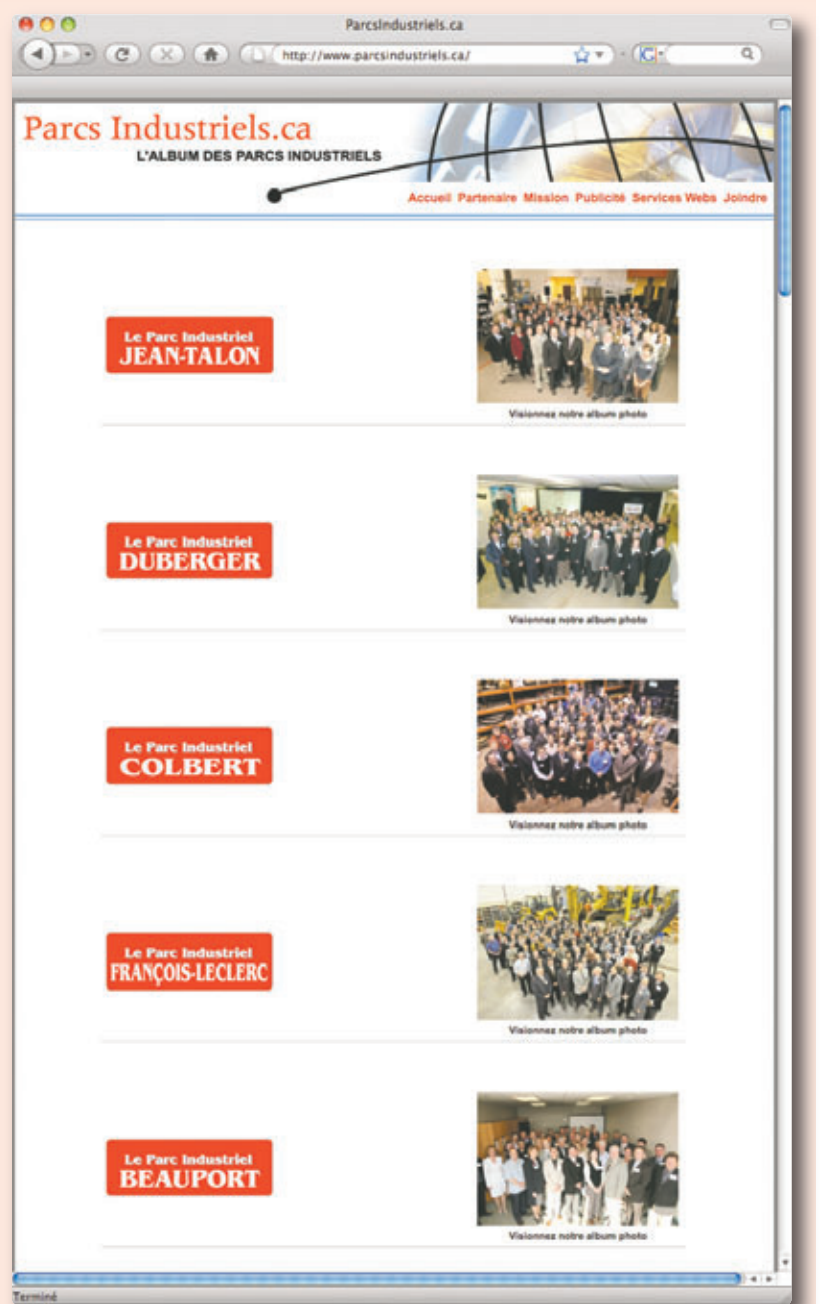
(YG) Axé sur les photos et l'identification des présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels de la grande région de Québec, des grandes entreprises de Lévis et des grands sièges sociaux de Québec, Chaudière-Appalaches, le site Parcs industriels.ca représente un site très convivial et très humain. Les personnes intéressées sont à un clic de savoir qui est qui dans une base de données de plus de 4 000 photos. Il s'agit donc ainsi d'une mine de renseignements considérable et évidemment très utile pour mieux réseauter.

De plus, en collaboration avec MégaQuébec Internet, le site vous permet un accès presque immédiat aux photos prises lors d'un Rendez-vous des présidents et hauts dirigeants des parcs industriels. Une façon simple et rapide de se rappeler de la personne avec qui vous aviez développé des atomes crochus lors de ce 5 à 7, et pourquoi pas le début d'une toute nouvelle relation d'affaires. ■

Le Journal des Parcs industriels un important outil d'information

(YG) À sa deuxième année d'existence, le Journal des Parcs industriels prend de plus sa place pour mieux informer les présidents et hauts dirigeants des zones et parcs industriels de la grande région de Québec. Au fil de ses quatre éditions annuelles de mars, mai, septembre et octobre, cet important outil de communication trace un portrait juste et fidèle des activités nombreuses et pertinentes qui se déroulent dans vos zones et parcs industriels.

Il devient également l'expression de vos attentes, de vos besoins et de vos préoccupations à l'égard des nombreux sujets qui vous touchent. En ce sens, nous vous tenons régulièrement au courant des actions et des projets qui guident le travail effectué par le Comité des gouverneurs des parcs industriels, sous la présidence de M. Pierre Dolbec, et du président-directeur général de Parcs industriels.ca, M. Pierre Cassivi et son équipe. Nous vous invitons également à nous alimenter de vos nouvelles positives et de vos réussites. Que ce soit pour un investissement, une acquisition, une croissance ou un anniversaire, faites-nous part de votre nouvelle. N'hésitez pas à nous en faire part à l'adresse ygiroux@journ-al.ca ■



partenaire

des parcs industriels de la région... et fier de l'être !

- Accréditation C-TPAT
- Courtage en douane
- Gestion du commerce international
- L'exportation et sa documentation
- Transport international
- Gestion de l'assurance cargo



361, rue des Entrepreneurs
Québec QC G1M 1B4
(418) 688-9115

Tout pour
votre commerce
international

www.dolbec-intl.ca

dolbec
LOGISTIQUE / LOGISTICS
INTERNATIONAL INC.



À LA RECHERCHE DE CAMIONNEURS QUALIFIÉS? APPELZ DRIVERS OVERLOAD INC. DÈS MAINTENANT!

Drivers Overload inc. possède une importante banque de camionneurs disponibles pour des contrats temporaires ou permanents et pour le transport sur une courte ou longue distance. Peu importe les exigences de votre entreprise, quelques secondes nous suffiront afin de vous procurer les chauffeurs de camion dont vous avez besoin.

Il ne suffit pas de détenir un permis de conduire pour être un chauffeur compétent.

Nos chauffeurs de camion sont qualifiés et présélectionnés. Nous rencontrons les candidats pour une entrevue en plus de :

- ▶ Vérifier les dossiers de conduites
- ▶ Vérifier les références
- ▶ Vérifier les antécédents judiciaires

Les services de **Drivers Overload inc.** vous offrent les avantages suivants :

- ▶ Camionneurs disponibles pour les périodes de pointe, les remplacements pendant les vacances ou les congés de maladie, pour prendre la relève ou pour tout autre contrat spécial
- ▶ Camionneurs disponibles pour des contrats temporaires ou permanents
- ▶ Camionneurs qualifiés et présélectionnés
- ▶ Service rapide, courtois et efficace

Vous trouverez en tout temps chez Drivers Overload inc. les personnes adéquates pour combler vos besoins.

Communiquez avec la succursale près de Québec au
418 529 5371 ou **1 877 GO LOAD5**.

Vous avez besoin de personnel pour le déchargement de vos camions?

Découvrez Drake Industriel Overload pour satisfaire vos besoins en déchargement de camions, un service apprécié par plus de 75 compagnies au Canada.

DRIVERS OVERLOAD
LA SOURCE DE CHAUFFEURS COMPÉTENTS AU QUÉBEC

une compagnie du groupe Drake International

CHRISTINE VALIN

DIRECTRICE, DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

320, RUE ST-JOSEPH EST, BUREAU RC-105
QUÉBEC, QUÉBEC G1K 8G5
TÉL : 418 529 9371 TÉLÉC : 418 529 9364
CVALIN@NA.DRAKEINTL.COM



DRAKE

E X C E L L E R

PARCSINDUSTRIELS.CA

Assurance collective



M. Luc Maranda

Expertise avocat



Me Jean Deblois

Banquaire



M. Gaston Roy

Sécurité



M. Mark E. Poirier

Placement de personnel



Mme Christine Valin

Assurance-vie



M. Richard Harvey

Président des gouverneurs



M. Pierre Dolbec

Environnement



M. Michel Savard

Site Internet



M. Pierre Veilleux

Courtier en imprimerie



M. Daniel Desrosiers

RBC, votre banquier, votre meilleur allié en affaires



Gaston Roy,
vice-président Services financiers commerciaux
région de Québec, RBC Banque Royale

1) Maximiser les opportunités d'affaires – 2) Réduire ses risques financiers et se donner des outils de financement – 3) Gérer le risque de contrepartie

Voilà des défis qui s'avèrent de plus en plus présents pour les entreprises dans cette période de ralentissement économique mondiale.

Que faire si les clients repoussent leur commande parce qu'ils ont de la difficulté à obtenir du crédit?

Que faut-il proposer aux fournisseurs qui souhaitent resserrer leur condition de ventes parce qu'ils cherchent à réduire leur besoin et coût de financement?

Comment se protéger du risque de contrepartie?

1) Accroître les ventes à l'international. Les termes de crédit accordés par un fournisseur pèsent gros dans la décision d'un acheteur.

La question demeure pour un exportateur, comment accorder des termes de crédit sans augmenter ses risques tout en minimisant son coût de financement? À l'inverse l'importateur devrait connaître ce qui encouragera l'exportateur à lui accorder des termes de crédit additionnels. C'est ce que permet le crédit documentaire payable à une date différée.

2) Le choix d'un mode de paiement approprié contribue à l'élimination des risques financiers et facilite le financement

Par le biais du crédit documentaire confirmé, une banque garantit de payer l'exportateur. Avec cette protection, l'exportateur peut consentir à l'importateur des termes de paiement de 1 à 90 jours ou plus sans prendre des risques financiers indus.

Après expédition des marchandises et à la présentation de documents conformes, l'exportateur obtient généralement une lettre de change acceptée par une banque qui pourra l'escompter jusqu'à 100% sans recours moyennant un taux d'intérêts. Donc, avec une lettre de change acceptée par une banque, l'exportateur peut recevoir son paiement après l'expédition des marchandises même s'il a accordé à son client étranger un crédit prolongé.

Quant à l'importateur, il décale dans le temps le paiement. Il évite de payer au moment de la commande ou au départ des marchandises. Selon le terme convenu, l'importateur prendra possession des marchandises à l'acceptation de la lettre de change par la banque. Par la suite l'importateur vendra la marchandise et encaissera le produit de cette vente qui servira à honorer le paiement de la lettre de change. Mieux encore pour l'importateur, les frais et commissions du crédit documentaire représentent un coût de financement moindre que le taux d'intérêts sur emprunt ou l'utilisation de ses propres fonds.

En résumé le crédit documentaire élimine les incertitudes reliées au défaut de paiement tout en permettant à l'importateur et à l'exportateur d'optimiser leur possibilité de financement.

3) Gérer le risque de contrepartie

En cette période d'instabilité il est encore plus important d'être rassuré sur la fiabilité de ses partenaires

Que ce soit pour des raisons de conformité ou commerciales, chacun a l'obligation de connaître avec qui il transige. Les lettres de crédit ou de garantie prouvent l'existence et la crédibilité de la contrepartie. Ces lettres émises par des banques garantissent un paiement d'argent en cas de défaut des obligations contractuelles d'un client ou d'un fournisseur.

L'entreprise démontre son sérieux et sa rigueur dans la gestion de ses affaires en demandant une lettre de crédit ou de garantie à un partenaire d'affaires. La contrepartie avec fierté pourra démontrer qu'une banque lui accorde tout le crédit voulu.

En conclusion, ce qu'il faut retenir :

1) Bien comprendre les modalités et mécanismes de paiement à l'international représente une des clés du succès pour mieux négocier avec ses partenaires d'affaires.

2) Les lettres de crédit et de garantie aident l'entreprise à mieux gérer ses risques d'affaires et sont bien vues par tous.

Le Maine désire développer des affaires avec des entreprises québécoises

YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

Le message de M. Peter DelGreco aux quelques 45 entrepreneurs québécois réunis lors de la 3^e activité organisée par la section québécoise de la Chambre de commerce américaine (AMCham Canada) était clair : Le Maine peut devenir une base d'opération intéressante et peu coûteuse pour les entrepreneurs québécois pour réussir leur entrée aux États-Unis.

M. DelGreco travaille pour l'organisation Maine & Company, créée par les principales entreprises du Maine pour attirer de nouvelles entreprises dans cet état américain. Il a présenté notamment les opportunités d'affaires possibles dans l'État du Maine, devant un public d'entrepreneurs intéressés. Il en a également profité pour rappeler les liens unissant la province de Québec et le Maine, dont 50 % des habitants ont des ancêtres franco-américains. Aujourd'hui encore, 11 % de la population parle le français. Pour M. DelGreco le Maine, dont la population est de 1,3 millions de personnes, représente un peu une province oubliée du Canada, la Floride du Québec.



Le message de M. Peter DelGreco aux quelques 45 entrepreneurs québécois réunis lors de la 3^e activité organisée par la section québécoise de la Chambre de commerce américaine (AMCham Canada) était clair : Le Maine peut devenir une base d'opération intéressante et peu coûteuse pour les entrepreneurs québécois pour réussir leur entrée aux États-Unis.

Il mentionne également la très grande proximité du Maine, soit à environ trois heures de route, pour favoriser les échanges ou l'implantation là-bas d'entreprises québécoises. De plus, plus de 8 % de la population occupe plusieurs emplois et représente une main-d'œuvre très loyale à son employeur. Le revenu moyen de ces citoyens américains est d'une fois et demie plus élevé que la moyenne américaine.

Il mentionne également les taux d'imposition favorables, et les crédits d'impôts accessibles pour intéresser les gens d'affaire désireux de se servir de cet état comme plate-forme pour le développement d'un produit, sa fabrication ou tout simplement pour une expansion aux États-Unis. Pour M. DelGreco, il n'y a pas de petits projets dans le Maine. «Toute entreprise qui s'installe dans l'état et qui crée de 10 à 15 emplois fait partie des bonnes nouvelles au sein de la population», explique le représentant de l'organisme.

M. Pierre Dolbec, vice-président section Québec de AMCham Canada, était très satisfait de la participation des gens d'affaires de Québec. À l'automne, des représentants de la



Photos Yvon Giroux

MM. Peter DelGreco de l'organisation Maine & Company, Pierre Dolbec, vice-président section Québec de AMCham Canada et David Feller, consul général du Consulat général des États-Unis à Québec.

Georgie devraient venir rencontrer les gens d'affaires de Québec et parler des occasions d'affaires dans leur état. M. Dolbec prévoit également organiser probablement à la fin de février ou au début de mars 2010 une journée entière consacrée au comment faire

des affaires aux États-Unis. Des représentants d'une dizaine d'états américains seraient invités à venir rencontrer les gens d'affaires de la grande région de Québec et ainsi échanger sur le développement de relations possibles. ■



Des modes de réalisation adaptés à vos besoins

Roche Construction inc. accompagne ses clients et prend en charge des projets dans des domaines variés et de différentes envergures.

Nous offrons cinq (5) modes de réalisation adaptés à leurs besoins dans l'objectif d'optimiser et de rentabiliser l'investissement projeté.

- Construction clés en main
- Gestion de projet (IAGC - EPCM)
- Entrepreneur gérant
- Gérance de construction
- Entrepreneur général

ROCHE

3075, ch. des Quatre-Bourgeois, bur. 300
Québec (Québec) Canada G1W 4Y4
1-800-463-2389

www.roche.ca

CAHIER SPÉCIAL

40 ans



Depuis 1969, **une tradition de fraîcheur et de saveur**



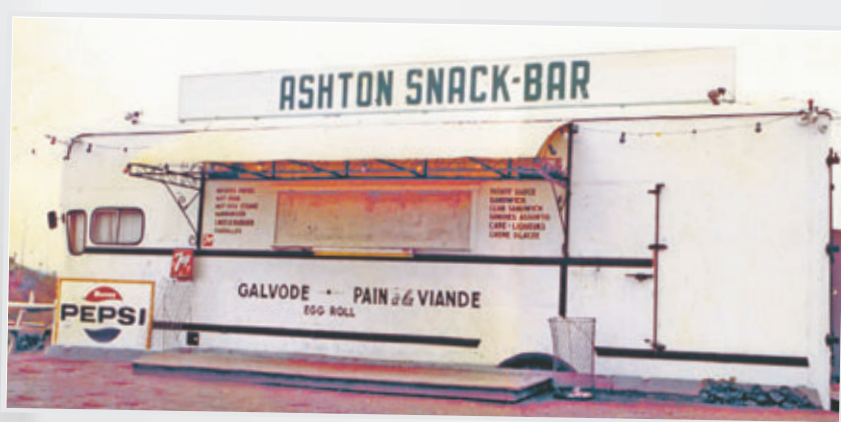
Ashton Leblond, président



chez **AshTon** 40 ans

Juste du **frais!**
Juste du **vrai!**

40 ans



La roulotte à patates en 1969.

Ashton

40 ans de vraies saveurs et de vraie fraîcheur

Louis Massicotte

Il y a précisément 40 ans, la ville de Québec voyait naître un de ses beaux succès d'affaires.

En 1969, alors que Simon and Garfunkel et les Rolling Stones dominent les palmarès, un jeune entrepreneur inconnu ne se doute pas qu'il marquera l'histoire de la restauration rapide au Québec. Tout en tenant tête aux plus grandes chaînes américaines du fast-food, il s'apprête à devenir le tout premier au Québec à commercialiser à grande échelle un plat mythique qui deviendra notre plat national : la POUTINE.

Ce jeune entrepreneur du nom d'Ashton Leblond s'installe à la fin des années 60 dans la belle ville de Québec pour y faire sa vie. Il achète alors avec quelques économies une micro entreprise à L'Ancienne-

Lorette, sur le boulevard Hamel. Son projet est ce que l'on appelle au Québec « une roulotte à patate », un casse-croûte d'été des plus authentiques. Mais pas n'importe quel casse-croûte : Ashton Leblond veut y faire les meilleures frites au Québec. Le casse-croûte s'appellera tout simplement CHEZ ASHTON. Il est jeune, travaillant. Il aime les gens et il a la passion des produits frais...

Inspiré de la région des Bois-Francs où plusieurs producteurs fabriquent chaque jour un fromage en grains qui « crie » entre les dents et dont raffolent les gens, Ashton Leblond se rappelle que certains casse-croûte de l'endroit ajoutent à leurs frites une sauce brune et une portion de ce délicieux fromage. Les gens du coin appellent ce mets la poutine. Ashton ajoute donc à son menu la POUTINE et fait déguster

gratuitement à ses clients sa recette bien à lui : Des frites fraîches dorées et croustillantes, du fromage en grain produit le matin même et une sauce brune maison dont la recette demeure encore aujourd'hui un secret bien gardé. En 1976, le casse-croûte du boulevard Hamel deviendra un restaurant 4 saisons avec salle à manger. Et très vite, les succursales se multiplieront avec la demande qui provient de partout dans la région.

40 ans plus tard, il existe 25 succursales et la chaîne chez Ashton est un classique local de la restauration rapide sans compromis sur la qualité. Tous les Québécois connaissent le slogan de chez Ashton, Juste du frais! juste du vrai! et sa promotion du Rabais météo en janvier fascine les publicitaires depuis bientôt 20 ans. **40**

Chez Ashton, 40 ans de vraies saveurs et de vraie fraîcheur...

La première employée de Chez Ashton:

«Je ne suis pas surprise du succès qu'il connaît» Linda Leblond

Yvon Giroux

Quelle peut être la personne la mieux placée pour nous parler de ce «success-story» québécois qu'est devenue la chaîne de restauration rapide Chez Ashton? La toute première employée de la petite roulotte à patates frites, Mme Linda Leblond. D'autant plus qu'il s'agit de la sœur de l'homme d'affaires, M. Ashton Leblond.



« Je ne suis pas vraiment surprise de son cheminement. Nous sommes issus d'une famille de 16 enfants et nous avons été élevés en campagne. Même vers l'âge de 15 ans, nous savions déjà qu'il ne prendrait pas la relève de notre père à la ferme. Il nous disait qu'il voulait faire des affaires plus tard. Alors quand il s'est lancé dans la restauration, je l'ai suivi. La qualité du service à la clientèle, qui fait partie de la renommée de la chaîne, remonte à cette époque et ça n'a pas changé. Même quand nos plaques étaient déjà fermées, si un client entrait dans le restaurant, on les ouvrait et on le servait », rappelle celle qui aujourd'hui travaille à la cuisine centrale de la chaîne sur le boulevard de l'Ornière et possède sa propre franchise située sur la 1^{re} Avenue. **40**



M. Ashton Leblond en 1983 lors de l'ouverture de la succursale du chemin Sainte-Foy.



Mme Linda Leblond au même moment en 1983.



Le «success-story» d'Ashton

Une bonne idée ne suffit pas, il faut de la ténacité et de la persévérance

Yvon Giroux

Parole du fondateur de Chez Ashton, M. Ashton Leblond, la réussite ne découle pas uniquement du développement d'une bonne idée. Cela prend une très forte dose de ténacité et de persévérance. Représentation québécoise d'un «success-story» au sein même du milieu très compétitif de la restauration rapide dominé par des géants américains, il en est la preuve vivante.

Adolescent sa décision est prise. Il ne prendra pas la relève de son père sur la ferme. Il veut travailler à son compte. Laveur de vaisselle à 14 ans, il travaille trois ans plus tard au Collège de Champigny sur la route de l'aéroport. Il œuvre avec le chef cuisinier de l'institution et prépare les repas pour les 250 pensionnaires. Il se passionne particulièrement pour les sauces. Il y concocte donc cette sauce qui fera partie intégrante de son succès plus tard.

Puis en 1969, sa décision est prise. Il va faire carrière dans le secteur de la restauration rapide. Pourquoi ce secteur ? Parce que le contact avec le public se fait rapidement. La satisfaction de produire est tout aussi rapide, et ce secteur permet une simplicité des opérations. « Tu pèles tes patates, tu donnes ton goût et tes odeurs à ta nourriture dans une roulotte à patates. C'est ce que j'aimais, et que je voulais faire. Mes spécialités lorsque j'ai lancé mon restaurant c'étaient les hotdogs cuits à la vapeur, les pains à la viande et les guedilles. J'ai ajouté la poutine en 1972, et j'ai été le premier à le faire à Québec. J'avais connu ce mets en Estrie. J'ai aussi implanté l'utilisation du cheddar frais du jour. J'ai persévéré parce que j'y croyais », se rappelle M. Leblond. Aussi invraisemblable que cela puisse paraître, il gagne ses adeptes de la poutine, un par un. Pendant que les clients attendent leur commande, il leur fait déguster un petit gobelet de poutine. Il mettra trois ans pour atteindre un volume de ventes intéressant. « Quand on y croit... »

Pour connaître le succès, le restaurateur doit avoir une spécialité pour bien s'identifier. « Normandin c'est la pizza et évidemment McDonald's c'est le Big Mac. Nous, c'est la poutine, mais aussi la qualité et la fraîcheur de nos produits. Notre saveur c'est notre marque de commerce. Nous coupons encore nos frites tous les jours, on brasse toujours nos sauces et nous n'utilisons que de la viande fraîche », affirme M. Leblond pour appuyer ses dires. Aujourd'hui Chez Ashton compte 25 restaurants et est devenu un joueur majeur de la restauration rapide de la région de Québec.

Et si on pouvait remonter le temps, changerait-il quelque chose à son cheminement ? « Mon restaurant serait demeuré saisonnier beaucoup moins



longtemps. Pendant huit ans, à chaque ouverture printanière, il fallait se retrouver et former du nouveau personnel. De plus, en n'ouvrant pas le restaurant l'hiver, tu dépenses ce que tu as gagné pendant l'été. Si c'était à refaire, j'aurais ouvert le restaurant à l'année après deux ou trois ans. » 40

Le fondateur se voit toujours aux commandes dans dix ans

(YG) Aujourd'hui à la tête d'un petit empire de la restauration rapide composé de 25 restaurants Chez Ashton, M. Leblond n'entretient pas de projet de développement à l'extérieur de la région de Québec. Tout au plus, à court terme, prévoit-il l'ajout de quelques restaurants dans la région. « Nos produits sont frais et locaux. Les problèmes sont également locaux, donc plus faciles à résoudre d'ici. Ce n'est donc pas dans nos plans de développer le marché extérieur. Peut-être qu'un jour... »

Pour le moment, la chaîne rénove ses restaurants notamment sur le boulevard de l'Ornière et à Saint-Nicolas, sous le modèle du dernier-né situé sur Jules-Verne. L'objectif demeure d'améliorer les points de vente actuels et d'être plus efficace tout en étant plus à jour.

Mais qu'en est-il plus précisément des plans d'avenir du fondateur de la chaîne ? « J'éprouve toujours la même passion, je ressens toujours le même goût d'entreprendre. Je m'amuse, c'est plaisant, car je peux m'appuyer sur une très bonne équipe, à qui je laisse de la place pour opérer. Je m'investis plus dans les projets d'expansion et d'investissements, dans les

rénovations des succursales et leur uniformisation », explique M. Leblond.

Même si des acheteurs se sont manifestés à quelques reprises, le fondateur déclare ne pas avoir d'intérêt à se départir de son entreprise. Il se voit d'ailleurs encore aux commandes de celle-ci dans dix ans. « Lorsque nous étions en période d'expansion, j'ai passé beaucoup de temps à travailler au développement, et à cette époque il ne restait pas toujours beaucoup de revenus. Je remettais parfois le développement en question. Maintenant l'entreprise est bien établie et les années les plus difficiles sont passées », assure M. Leblond, visiblement heureux du résultat. 40



M. Ashton Leblond et Mme Julie Voyer, directrice générale de la chaîne.



Chez Ashton
Juste du frais!
Juste du vrai!

40 ans

La qualité des produits sans compromis fait la fierté de l'organisation

Yvon Giroux

« Chez Ashton c'est la qualité sans compromis d'un bout à l'autre de la chaîne de préparation des produits et des mets. Cela fait partie de la très grande fierté qui anime chaque employé de la chaîne. De la terre à l'assiette, nous choisissons les variétés avec les producteurs de pommes de terre. Par la suite, nous les chambrons à notre goût et elles sont coupées à la main en succursale et au fur et à mesure. Nous ajustons la méthode de cuisson selon la variété et la saison. Nous préparons nos produits tous les matins, ce qui fait notamment que notre salade est toujours croquante. Le fromage en grains est livré chaque jour. C'est plus exigeant mais ça fait toute la différence », précise M. Jean Côté, directeur des opérations.

L'organisation sait exactement les recettes qu'elle désire, et ce sont toutes des recettes maison exclusives. « Les fournisseurs reconnaissent la très grande qualité de nos produits et les très hauts standards que nous exigeons. Nos relations avec eux sont basées sous la forme d'un partenariat, ce qui est essentiel pour nous. Nous leur parlons tous les jours. » mentionne M. Côté.

« Au niveau de l'hygiène et de la salubrité, nos normes sont plus élevées que les normes gouvernementales. De plus, nous sommes accrédités par le MAPAQ pour donner de la formation à nos employés et leur décerner des diplômes. Quant à nos produits, ils sont standardisés et nous effectuons des contrôles fréquents dans les restaurants. Nous fournissons aussi nos propres normes et spécifications à nos fournisseurs. Nous apportons également une très grande attention aux produits qui sont

faits à notre cuisine centrale. Nous comprenons l'importance de notre rôle et des responsabilités qui en découlent, ça fait partie de notre

quotidien et cela fait l'objet de notre fierté », ajoute Mme Marie-Claude Trudel-Lefebvre, technicienne au contrôle de la qualité. 40



Mme Johanne Rousseau, conseillère aux achats, M. Jean Côté, directeur des opérations et Mme Marie-Claude Trudel-Lefebvre, technicienne au contrôle de la qualité.

L'achat local sans condition

(YG) Depuis le début de l'aventure Ashton, une constante demeure : l'utilisation de produits frais et locaux. Parmi les principaux fournisseurs locaux, mentionnons Alex Coulombe ltée, la Boucherie Huot de Saint-Nicolas, la Fromagerie Beaupré et les Fermes

David & Richard Blais inc. de l'Île d'Orléans. « Nous sommes choyés et évidemment très fiers d'être le fournisseur de pommes de terre des restaurants Ashton depuis 30 ans. Si la moitié des restaurateurs achetaient leurs pommes de terre localement,

l'économie rurale se porterait beaucoup mieux. Malheureusement, ils n'ont pas tous la même préoccupation que M. Leblond, qui traite ses fournisseurs avec énormément de respect », affirme M. David Blais. 40



MM. David et Richard Blais entourent M. Ashton Leblond.



MM. Richard Coulombe et Ashton Leblond.

L'évolution du logo au fil des ans



Le travail d'équipe et le sentiment d'appartenance, une force, une fierté!



Yvon Giroux

« Il serait difficile, voire impossible, d'imaginer le succès des restaurants chez Ashton sans l'apport, le dévouement constant, le dynamisme et l'esprit d'équipe manifestés par les 750 employés », déclare Mme Julie Voyer, directrice générale de la chaîne.

« Ce qui nous distingue et qui fait notre force, c'est que nous avons tous grandi avec l'entreprise. Plusieurs y ont fait leur début durant leurs études. En s'intéressant et s'engageant dans l'entreprise, des carrières prometteuses se sont définies. Pas étonnant que l'entraide, l'échange et la collaboration soient favorisées! On a le même fil conducteur et nous en sommes tous très fiers! Le respect et l'engagement, sont à la base de notre travail » confirme Madame Julie Voyer, directrice générale. « Tout est mis en oeuvre afin d'offrir la

formation nécessaire au développement de notre personnel. Une personne qui s'engage et qui démontre de l'intérêt peut faire une belle carrière chez nous. Notre mission: être en étroite relation avec les équipes, offrir le soutien et le coaching nécessaires au bon développement des ressources! Ça se reflète dans l'ambiance de travail et le sentiment d'appartenance est très fort », affirme M. Sylvain Lemay, directeur des ressources humaines au siège social.



Mme Nancy Émond, technicienne aux ressources humaines et à la paie, M. Sylvain Lemay, directeur des ressources humaines et Mme Mélanie Girard, technicienne aux ressources humaines.

Toujours à la fine pointe...



MM. Claude Giguère, recherche et développement et Benoît Mathieu, chargé de projets et responsable technique

(YG) Au niveau des équipements, la chaîne se tient à la fine pointe de la technologie. « Nous avons développé nos propres refroidisseurs, nous avons aménagé des salles de coupe réfrigérées pour nos viandes et nous avons également des thermomètres dernier cri. Nous sommes très innovateurs. Pour le travail tout est pensé en fonction d'offrir la meilleure ergonomie possible pour les employés », mentionnent MM. Claude Giguère, recherche et développement et Benoît Mathieu, chargé de projets et responsable technique. 40

Une image, une marque

(YG) « En plus d'avoir un bon produit, nous avons un beau produit! Notre défi : que la qualité et la fraîcheur de ceux-ci soient présents dans chaque publicité! Et que chaque mets soit le reflet de chaque publicité! Ce que le client voit, c'est ce qu'il aura! Notre publicité, c'est notre produit! » affirme Michaël Drolet, conseiller en publicité et en marketing. 40



Mme Julie Voyer, directrice générale et M. Michaël Drolet, conseiller en publicité et marketing.

Rien n'est laissé au hasard à l'administration

(YG) La clé pour effectuer une bonne gestion d'une entreprise implique de bons suivis et de bons contrôles. « Nous maintenons un système d'inventaire hebdomadaire exigeant une très grande rigueur. L'équipe administrative y est sensibilisée. Chez nous rien n'est laissé au hasard. Nous essayons même de voir les surprises avant qu'elles ne surviennent. » 40

M. Denis Gagné, contrôleur



L'équipe administrative: rangée du haut: Monique Daigle, Nancy Vachon, Jean Tremblay, Denise Gagnon et Natacha Claveau. Rangée du bas: Lise Monfette, Denis Gagné, contrôleur et Nadia Blanchette.





L'équipe de directeurs: rangée du haut: Steven Grand-Maison, Martin Labrecque, Jean-Sébastien Tétrault, Sylvain Veilleux, Claude Michaud, Frédéric Gauthier et Daniel Doré. Rangée du centre: Carl Bernier, Arlette Lavoie, Valérie Harvey, Isabelle Gauvin, Alexandra Hébert, Cindy Laterreur, Caroline Jourdain, Lucie Gravel, Patrick Landry et Robin Roy. Rangée du bas: Réjean Fecteau, Danielle Simms, Sophie Lebel, Jocelyne Maltais, Hélène Labrie, Paul Pichette et Philippe Desroches.

Un esprit d'entraide familial anime les directeurs

Yvon Giroux



« Nous avons beaucoup d'espace pour évoluer et grandir au sein de l'entreprise. C'est une belle expérience de vie. J'éprouve de la fierté à travailler dans une entreprise québécoise comme Ashton depuis maintenant 16 ans, dont 9 ans comme directrice. C'est dynamique, ça bouge beaucoup. Nous pouvons sentir la confiance placée en nous par l'organisation. J'ai étudié en administration, et mon poste de directrice me permet de toucher à toutes les facettes de ma formation. En plus, ce travail me donne la chance de combiner mes deux passions : l'administration et la restauration. »

Mme Hélène Labrie,
directrice de la succursale
de Jules-Verne



« J'apprécie vraiment l'esprit de famille qui existe au sein de l'entreprise et qui ne se retrouve pas n'importe où. Nous formons un groupe uni, et nous apprécions notre environnement de travail. Je pense que le sentiment d'appartenance des employés dépend beaucoup de la philosophie de l'entreprise qui nous permet de bien conjuguer le travail et la vie familiale. Un sentiment qu'on retrouve aussi parmi notre clientèle. À L'Ancienne-Lorette nous avons des clients qui viennent trois ou quatre fois par semaine au restaurant. Pour ma part, cela fait déjà 17 ans que je suis directeur au sein de la chaîne. »

M. Claude Michaud,
directeur de la succursale
de L'Ancienne-Lorette



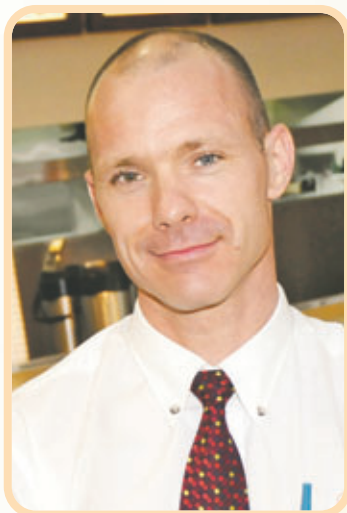
« C'est pour moi un immense plaisir de travailler avec une personne comme M. Ashton Leblond depuis 16 ans. Il s'agit d'une personne très droite, très honnête et que tout le monde apprécie. Il dégage du respect. Les valeurs qu'il véhicule correspondent aux miennes. Tout comme lui j'aime beaucoup travailler avec le public dans une bonne ambiance de travail. Comme entreprise, nous formons une très belle équipe, très bien dirigée. Ça me fait penser à une famille. Nous nous aidons beaucoup entre directeurs. »

M. Paul Pichette,
directeur de la succursale
de Beauport



« Pour moi c'est un peu comme une histoire de famille. Je suis le 5e membre de ma famille à travailler pour Ashton. Je recherchais un travail où je pourrais être un leader tout en ayant de la gestion à faire, tant au niveau des ressources humaines qu'au niveau des stocks. L'esprit d'équipe qui prévaut et le plaisir de travailler en équipe m'apportent également beaucoup. Je compte 20 ans d'expérience au sein de l'entreprise, dont 10 à titre de directeur. »

M. Martin Labrecque,
directeur de la succursale
de Neufchâtel



« J'étais à la recherche de grands défis et je voulais apprendre la gestion. Il faut apprendre à gérer les employés et surtout les imprévus. Nous devons faire preuve de débrouillardise et cela développe notre autonomie. J'aime beaucoup la vision globale et la collaboration qu'on retrouve au sein de Chez Ashton. Ça fait maintenant sept ans que je suis directeur, mais je compte neuf ans d'expérience au service de la chaîne. »

M. Marc Brousseau,
directeur de la succursale
du Marais



Des franchisés racontent...

Yvon Giroux



« Nous le connaissons bien le secret d'Ashton. C'est la formule de la fraîcheur et de la qualité des produits qui ne sont pas négociables. J'ai débuté chez Ashton en 1980 à Beauport, cela fait donc 29 ans. J'ai franchi toutes les étapes, de préposé aux patates à la gérance, avant de faire l'acquisition de la franchise située au coin de Jean-Talon et d'Henri-Bourassa à Charlesbourg en 1988. »

M. Daniel Routhier, franchisé de Charlesbourg, coin Jean-Talon et Henri-Bourassa

« J'ai été le tout premier associé de M. Ashton Leblond pour la succursale de Beauport. Ce qui fait le succès de la chaîne c'est la qualité et la fraîcheur des aliments. C'est aussi le sentiment d'appartenance des employés, mais aussi de la clientèle. L'équipe qui entoure M. Leblond a également une très grande importance. »

M. Claude Hébert, franchisé de Charlesbourg et de Beauport



« Chez Ashton, nous sommes une grande famille. Le sentiment d'appartenance est très fort tant chez la clientèle de la grande région de Québec que chez les employés. Ce qui est très intéressant dans cette entreprise c'est qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un poste pour faire passer une idée. Cette chaîne-là je la porte dans mon cœur. Il y a 16 ans que M. Leblond a accepté mon projet d'être franchisée avec lui. J'ai auparavant œuvré pendant cinq ans au sein de l'administration. La recette du succès ? Le produit frais qu'on sert et qu'on ne retrouve pas ailleurs, et le souci constant d'offrir de la qualité. »

Mme Nancy Pelletier, franchisée des Galeries Chagnon à Lévis



« Le mot qui me vient à l'esprit pour expliquer le succès d'Ashton c'est la qualité. Qualité des produits et des services. Il y a 16 ans que j'évolue au sein de l'entreprise, et quand j'ai eu l'opportunité de devenir une franchisée, c'était inespéré. J'éprouve une très grande fierté de travailler chez Ashton. »

Mme Lucie Gravel, propriétaire des deux franchises situées à Place Fleur de Lys

« J'étais un client assidu et j'aimais vraiment tous les produits de Chez Ashton. Quand la possibilité de devenir franchisé s'est présentée, j'ai littéralement sauté sur l'occasion. Et cela dure depuis 20 ans. C'est une excellente chaîne de restauration et M. Leblond représente un homme d'affaires très sérieux. De plus, le personnel est stable. Ils aiment le produit et sont fiers de l'image de la chaîne. Il y a une fierté évidente qui va avec le produit. L'équipe de direction en place met également le paquet pour toujours offrir des produits de qualité. À l'intérieur de l'organisation, on se rencontre, on échange, et l'équipe de direction assure une supervision très étroite, une conscience sans égale au niveau de la nourriture qui demeure uniforme. Ils font un travail extraordinaire et forment une chaîne d'aide très précieuse. »

M. Gilles Marchand, propriétaire des deux franchises situées à Place Fleur de Lys et de celle de Saint-Georges-de-Beauce



« J'ai grandi chez Ashton. J'ai commencé à y travailler à l'âge de 15 ans, et j'y ai franchi tous les échelons jusqu'à la gérance. Il y aura sept ans en septembre, que l'occasion de devenir franchisée en compagnie de M. Leblond s'est présentée, et je ne pouvais la refuser. Depuis, en plus de m'occuper de la franchise j'effectue aussi de la gérance à l'intérieur de la chaîne. La force de l'entreprise c'est l'esprit d'équipe qui s'y développe. C'est aussi le travail d'équipe. Sans oublier, évidemment, la qualité des produits et des mets offerts. Les gens prennent également leur travail très à cœur. »

Mme Alexandra Hébert, franchisée des Promenades Beauport



« J'ai travaillé dans une succursale, et occupé des postes de gérant pendant quelques années. Il y a cinq ans le 17 mai dernier, l'occasion de devenir franchisé s'est offerte et je l'ai saisi rapidement. Je suis associé à MM. Ashton Leblond et Gilles Marchand à la succursale du Carrefour Saint-Georges. Je croyais vraiment au concept Juste du frais, juste du vrai. C'est un privilège pour moi de pouvoir être à mon compte dans cette chaîne de restauration. Chez Ashton c'est le haut de gamme de la restauration rapide. Nous servons des mets uniques et frais. Nous n'utilisons pas de produits congelés. »

M. Sylvain Veilleux, franchisé de Saint-Georges-de-Beauce



« Mon histoire avec Ashton commence comme client dans la période se situant entre 1984 et 1989. Un peu comme dans la publicité j'aimais tellement le produit que je voulais acheter la compagnie, mais dans ce cas-ci j'espérais devenir franchisé. Et par la suite, je suis devenu directeur des opérations au siège social. L'entreprise profite d'une très belle notoriété non seulement à Québec, mais aussi au Québec. Des personnes viennent de Montréal pour manger de la poutine Ashton. Dans certains cas, les gens qui reviennent de vacances à l'extérieur du pays disent qu'ils ont hâte de manger de la poutine Ashton. »

M. Jean Côté, franchisé à Saint-Romuald



« Ce qui distingue Chez Ashton c'est la fraîcheur des produits, mais aussi la grande rigueur apportée à toutes les opérations tant au niveau de la qualité des produits que des techniques de travail ou de la gestion du personnel. Je suis devenu franchisé en 1992. J'ai connu M. Leblond en 1984 alors que j'étais dans le domaine de la construction. J'étais client à son restaurant de la Rive-Sud. À l'époque il y avait des restaurants Ashton à L'Ancienne-Lorette, Beauport et Sainte-Foy. J'aimais le produit, ça semblait très dynamique et j'ai rencontré la sœur de M. Leblond. J'ai donc décidé de relever un nouveau défi en devenant franchisé en association avec M. Leblond et sa sœur, Mme Linda Leblond. Une décision que je n'ai jamais regrettée. »

M. Daniel Plamondon, franchisé de la 1^{re} Avenue à Québec avec M. Ashton Leblond et Mme Linda Leblond.

« Ça fait 12 ans que je suis franchisé. Et je le suis devenu parce que la chaîne était intéressante et que je connaissais le propriétaire, M. Ashton Leblond. J'avais pleinement confiance en lui. Le secret de ce succès ? D'abord, toute l'équipe en place. Mais aussi, la qualité, tant celle des produits que celle de l'approche de la clientèle. C'est familial et d'une très grande simplicité tout en offrant une très belle qualité de nourriture. Et, ce qui est vraiment particulier, c'est que ça goûte encore Ashton 40 ans plus tard. »

M. Gilles Laberge, franchisé de la Côte du Palais avec M. Ashton Leblond.



« Mon association avec la chaîne remonte à 23 ans. À l'époque, je quittais l'Estrie pour m'installer à Québec et je voulais oeuvrer dans la restauration rapide. Quelqu'un m'a parlé de la chaîne Ashton et j'ai rencontré M. Leblond qui m'a convaincu de me joindre à lui. Ce qui a fait son succès à l'époque c'est l'originalité du produit et sa très grande qualité. Et cette dernière contribue encore, 40 ans plus tard, à son immense popularité. Nous sommes trois associés, M. Doris Dumas, Mme Caroline Jourdain et moi. »

M. André Morissette, Mme Caroline Jourdain et M. Doris Dumas, franchisés du Ashton centre-ville.



« J'ai vraiment trouvé très intéressante la possibilité offerte aux employés de devenir éventuellement des franchisés afin de les fidéliser. Cela augmente le sentiment d'appartenance. À mon avis, l'honnêteté, la persévérance et l'instinct culinaire du patron explique en partie le succès obtenu. »

M. Denis Gagné, possède les deux comptoirs situés aux Galeries de la Capitale, en association avec Mme Julie Voyer et M. Ashton Leblond

« Nous sommes souvent comparés à des géants de la restauration rapide, mais l'entreprise a été bâtie avec des valeurs et des saveurs d'ici. Le goût unique du casse-croûte a été conservé, et tu ne le retrouves pas ailleurs. Nos produits et notre façon de faire sont uniques. Je crois au produit et j'y suis associé depuis maintenant 27 ans, dont 16 ans comme franchisé. »

Mme Julie Voyer, franchisée depuis 16 ans, possède les deux comptoirs situés aux Galeries de la Capitale, en association avec MM. Ashton Leblond et Denis Gagné, et le comptoir de Place Ste-Foy, en association avec M. Ashton Leblond

Chez **40 ans**
AshTon[®]

*Juste du **frais!**
 Juste du **vrai!***

- ✓ *25 succursales*
- ✓ *plus de 750 employés*
- ✓ *5 millions de livres de pommes de terre annuellement*
- ✓ *700 000 livres de fromage par année*
- ✓ *Présents et engagés dans leur milieu*
- ✓ *40 ans de fraîcheur et de bon goût !*



*Merci à vous
 pour ce succès!*

CAHIER SPÉCIAL

LES CONDOMINIUMS MEZZANINE



*Du rêve
à la réalité...*

UN ESPACE DE VENTE À LA MESURE DES PROJETS DES GRANDES VILLES NORD-AMÉRICAINES

YVON GIROUX

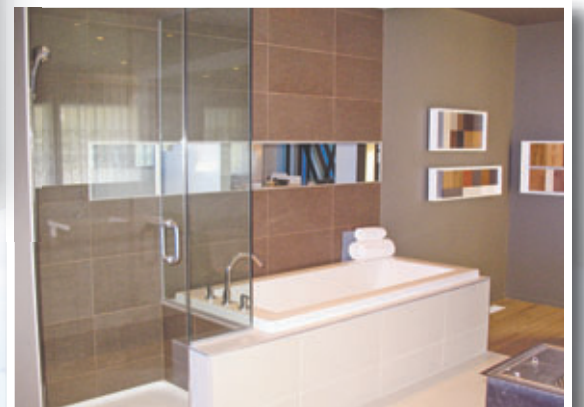
redaction@journ-al.ca

La toute première initiative de Bourg9 constructions, les condominiums Mezzanine risque de marquer l'industrie de la construction dans la région. Non seulement en raison du design du projet réalisé sur un site exceptionnel, mais aussi parce que sa jeune présidente, Mme Émilie Garant, a décidé d'innover en créant un espace de vente à la mesure des projets des grandes villes nord-américaines.

Nous sommes à des années lumières de la roulotte de chantier. L'espace de vente qui accueille les visiteurs représente un investissement de 300 000 \$ pour reproduire un condominium témoin, avec les mêmes matériaux utilisés pour la construction de celui-ci. Conçue à partir de la bâtisse existante de l'ancienne boutique Golf de l'Étang, elle sert en même temps de salle d'exposition illustrant les éléments importants du futur habitat de l'acheteur. « Il s'agit d'une conception de design MPI et de INNE design. Elle s'inspire des salles de montre qu'on retrouve dans des grandes villes nord-américaines telles que South Beach, Chicago et Montréal. Les acheteurs potentiels peuvent ainsi toucher et sentir leur style de vie possible. De plus, sur place nous avons des maquettes de cuisines, salles de bains et de suite », précise Mme Garant, pour qui ce projet représente le tout premier investissement d'importance dans le domaine de la construction.

« Nous sommes vraiment heureux d'offrir ce projet à notre clientèle. Avec ce que nous offrons, nous nous démarquons considérablement de la compétition dans la région de Québec. Notre projet est soigné, je dirais même léché », termine visiblement fière de son projet, Mme Garant. ■

« Nous sommes vraiment heureux d'offrir ce projet à notre clientèle. Avec ce que nous offrons, nous nous démarquons considérablement de la compétition dans la région de Québec. Notre projet est soigné, je dirais même léché »



Condominiums Mezzanine

UN DÉFI À LA MESURE DE LA PASSION DE LA PRÉSIDENTE DE BOURG9 CONSTRUCTIONS, MME ÉMILIE GARANT

(YG) Dans la vie, il y a les adeptes des petits pas. Petit train va loin comme on entend bien souvent. Mais il y a aussi des personnes déterminées, qui vivent leur vie professionnelle à fond de train. Ces personnes-là se lancent dans des projets que certains qualifieraient de démesurés, alors que pour elles ce n'est qu'un défi de plus à relever. C'est un peu le cas de Mme Émilie Garant, présidente de Bourg9 constructions, qui, pour sa première initiative à la tête de son entreprise s'attaque à un projet de condominiums haut de gamme de 319 unités et un investissement de 60 millions de dollars sur un site exceptionnel : l'ancien champ de pratique du Golf de l'Étang, entre l'autoroute Laurentienne et le boulevard des Gradins, avec une vue magnifique sur la ville de Québec. La construction sera assurée par le Groupe Aecon.

« Je suis une femme qui a été élevée, pour ainsi dire, dans le domaine de la construction avec mon père, qui est devenu mon mentor en affaires. Je travaille dans l'immobilier depuis six ans. Et j'ai consacré les 18 derniers mois au projet des condominiums Mezzanine, qui vient raviver ma passion de l'architecture. Je ne vois pas ma vie se dérouler sans être mêlée à ce milieu », affirme d'emblée la jeune femme d'affaires de 23 ans.

La passion anime la femme d'affaires. « Nous avons une ville superbe, et c'est important d'offrir des projets innovateurs. Je suis une femme de défi, alors ce projet correspond bien à mes objectifs. La réponse de la clientèle est assez exceptionnelle, car la première phase est vendue à plus de 60 % déjà. Il faut dire aussi qu'avec la qualité de notre site et de la construction, un prix de vente



Mme Émilie Garant, présidente de Bourg9 constructions, qui, pour sa première initiative à la tête de son entreprise s'attaque à un projet de condominiums haut de gamme de 319 unités et un investissement de 60 millions de dollars sur un site exceptionnel : l'ancien champ de pratique du Golf de l'Étang, entre l'autoroute Laurentienne et le boulevard des Gradins, avec une vue magnifique sur la ville de Québec.

fixé au départ à 169 000 \$ demeure plus qu'intéressant », ajoute Mme Garant.

Les travaux d'excavation sont commencés depuis la mi-mai et Mme Garant apprécie grandement le spectacle de la pelle mécanique à l'œuvre sur le terrain de 375 000 pieds carrés. Signe annonciateur, il est vrai que le projet a définitivement pris son envol. « La phase I du projet sera construite dans la partie la plus basse du terrain afin de réduire au minimum les in-

convénients causés aux occupants par la progression du projet. Les bâtiments des autres phases s'ajouteront à tour de rôle en escalier en remontant vers le nord, sans que la machinerie ait à passer par les parties terminées », prévoit déjà Mme Garant.

Rappelons que le projet de 319 unités de condominiums localisés dans des immeubles de cinq et six étages sera finalisé en principe pour 2013-2014. Il a été officiellement lancé en février dernier. ■



« Je suis une femme qui a été élevée, pour ainsi dire, dans le domaine de la construction avec mon père, qui est devenu mon mentor en affaires. », affirme d'emblée la jeune femme d'affaires de 23 ans.



Les travaux d'excavation sont commencés depuis la mi-mai et Mme Garant apprécie grandement le spectacle de la pelle mécanique à l'œuvre sur le terrain de 375 000 pieds carrés.

UN PRODUIT HAUT DE GAMME AU DESIGN UNIQUE CONSTRUIT SUR UN TERRAIN TRÈS CONVOITÉ

YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

Le terrain de l'ancien Golf de l'Étang était convoité depuis de très nombreuses années par une multitude de promoteurs qui désiraient développer ce terrain de 375 000 pieds carrés. Un vaste espace de moins en moins disponible dans la grande région de Québec. Des investisseurs l'ont acquis il y a environ 18 mois et réussi à obtenir l'autorisation, à la suite d'une consultation publique, que le zonage permette la construction résidentielle. L'heureux promoteur fut donc Bourg9 constructions, dont la président est Mme Émilie Garant.

Qui dit emplacement exceptionnel dit design unique, exceptionnel et innovateur dans la région. La lumière baignera littéralement les unités de condominiums par le biais de grandes baies panoramiques coulissantes et d'inspiration européenne. Les plafonds seront à 8 pi et 6 po, et excéderont ainsi d'un pied la hauteur traditionnelle. Et ceci sans compter l'entrée de style lounge qui en mettra plein la vue aux visiteurs.

Chaque propriétaire disposera d'une case de stationnement souterrain. Il bénéficiera également de chutes à matières recyclables en plus de celles à déchets habituelles. Le projet profitera également d'un mur végétal antibruit aménagé le long de la voie rapide, puisqu'il faut bien se rappeler qu'il s'agit d'un projet résidentiel urbain axé sur la proximité des services et du centre-ville. Selon Mme Garant, la proximité de la piste cyclable, du côté sud du terrain, les a convaincu de créer un accès direct à celle-ci et d'y aménager des installations facilitant la pratique du vélo aux propriétaires des condominiums.

L'aspect contemporain des bâtiments sera reconnaissable grâce notamment aux vastes balcons aux formes arrondies dont le plus petit couvrira 214 pieds carrés. En forme de demi-goutte, ils feront saillie hors des murs. Ce qui permettra à 90 % des propriétaires de profiter d'une vue exceptionnelle sur la ville de Québec et une partie de Sainte-Foy.

De plus, des espaces de verdure et piétonniers seront aménagés au centre du projet. D'autre part, au cours de la seconde phase, une piscine et un gymnase seront ajoutés. Mme Garant affirme aussi qu'à la fin des travaux du projet, prévue pour 2013-2014, une petite zone commerciale offrira des services qui sont encore à déterminer après analyse de ce qui existe dans le secteur de Lebourgneuf. ■



Des espaces de verdure et piétonniers seront aménagés au centre du projet. D'autre part, au cours de la seconde phase, une piscine et un gymnase seront ajoutés.

L'aspect contemporain des bâtiments sera reconnaissable grâce notamment aux vastes balcons aux formes arrondies.



L'entrée de style lounge qui en mettra plein la vue aux visiteurs.



Dès l'entrée, on remarque que ce projet sort de l'ordinaire et a été conçu avec un soin méticuleux.



Une vingtaine de plans sont proposés pour des unités de condominiums allant de trois pièces et demi à cinq pièces et demie.

Nous y trouverons aussi un plancher de bois franc dans la salle à dîner, le séjour et les chambres, un plancher de céramique dans la cuisine, la salle de bains et la salle de lavage.



Le design développé fait en sorte le projet se démarque dans le marché de la grande région de Québec.



La lumière baignera littéralement les unités de condominiums par le biais de grandes baies panoramiques coulissantes et d'inspiration européenne.

La cuisine est contemporaine, bénéficie d'un bloc central surdimensionné et d'une robinetterie d'une marque reconnue.



La vue sur la ville demeure imprenable même de l'intérieur.



La chambre est spacieuse et offre, à l'exemple du reste de l'aménagement, un qualité de vie impressionnante pour un prix de départ fixé à 169 000 \$



AECON
Bâtissons ce qui compte

DEPUIS
1910

*Fier partenaire du projet
Les Condominiums
Mezzanine*



UN PROJET QUI SE DÉMARQUE DE LA CONCURRENCE AU PLAN ARCHITECTURAL

YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

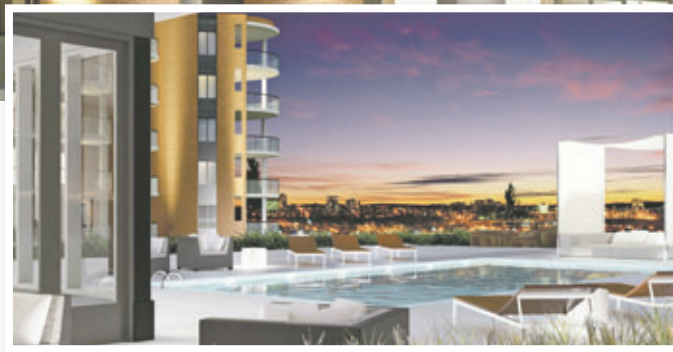
« Ce projet représentait un beau défi compte tenu de la dimension du site, des contraintes physiques que nous devons prendre en considération et de la proximité de l'autoroute. Nous devons planifier l'ensemble du site dès le départ. Nous nous battons dans un marché très concurrentiel. Avec le projet des condominiums Mezzanine au design très contemporain, nous nous démarquons grâce à plusieurs caractéristiques », explique M. Jean-Nicolas Faguy, architecte et chargé de projet qui a chapeauté le projet pour le consortium Nadeau et Renaud architectes. De six à sept architectes ont travaillé au projet, dont quatre à temps plein pendant plusieurs mois.

Ces derniers ont travaillé en fonction d'orienter les bâtiments de telle façon que des vues soient bien dégagées pour optimiser le coup d'œil sur la ville de Québec et une partie de Sainte-Foy. C'est pourquoi les bâtiments sont travaillés en escalade et que les concepteurs ont joué avec les formes arrondies pour offrir une vue magnifique sur la ville. Les très grands balcons des condominiums offrent notamment une vue oblique sur la ville et le point de vue offert.

La qualité du bâtiment ne fait également aucun doute. Devant travailler avec la proximité de l'autoroute, M. Faguy explique que les performances acoustiques des bâtiments offriront beaucoup plus que les normes minimales. Tout comme l'acoustique intérieure qui sera optimisée par des choix qui vont au-delà des normes prévues au Code du bâtiment. Travaillant en étroite collaboration avec les ingénieurs, les architectes ont aussi privilégié l'utilisation du verre asymétrique pour les bâtiments plutôt que le verre triple, et ce, pour assurer encore une fois une meilleure performance acoustique. De plus, les bâtiments sont conçus avec un noyau central présentant des escaliers en ciseaux ce qui a pour effet d'éviter les grands corridors.

Les acheteurs d'une unité de condominiums bénéficieront également d'un service qui est loin d'être toujours inclus à l'achat, soit la possibilité de profiter de quelques heures de consultation personnalisée avec un architecte. Ce qui représente évidemment une grande plus value à l'achat.

Les unités de la phase I du projet compteront des plafonds de 8 pi 6 po, une cuisine contemporaine avec hotte encastrée, un bloc central surdimensionné et une robinetterie de marque reconnue, une salle de bains design avec douche vitrée et une robinetterie de marque reconnue également. Nous y trouverons aussi un plancher de bois franc dans la salle à dîner, le séjour et les chambres, un plancher de céramique dans la cuisine, la salle de bains et la salle de lavage, un système de climatisation central, programmable et indépendant. « Ce sont des condominiums de très grande qualité pour lesquels nous avons choisi des éléments offrant la qualité la plus élevée », certifie M. Faguy. ■



Une piscine extérieure ainsi qu'un gymnase seront aménagés à partir de la seconde phase du projet.

Les architectes ont conçu le projet Mezzanine en faisant en sorte que 90 % des propriétaires de condominiums profiteront d'une vue tout à fait exceptionnelle sur Québec.

DÉJÀ PLUS DE 60 % DE LA PREMIÈRE PHASE DU PROJET VENDU

(YG) Les possibles effets de la récession économique ne se font pas sentir à l'espace vente du projet Mezzanine. En effet, depuis son lancement officiel à la mi-février, plus de 60 % des 64 unités de la première phase de cet ambitieux projet de résidence de 60 millions de dollars ont déjà trouvé preneurs, à la grande satisfaction de la présidente de Bourg9 constructions, Mme Émilie Garant.

Il faut dire que cette équipe des ventes composée de quatre femmes, soit Mmes Lucie Lemire, Madeleine Ouellet, Émilie Garant et Édith Guérette, est très professionnelle et dynamique. Elles connaissent le marché immobilier tant au niveau de la construction neuve que de la revente et offrent un service très personnalisé fortement apprécié de la clientèle. L'accueil y est chaleureux et convivial. Pour sa part, Mme Ouellet possède dix ans d'expérience dans le secteur immobilier.

La première livraison de ces condominiums situés à deux pas du centre-ville de Québec (à sept minutes exacte-



L'équipe des ventes est composée de Mmes Madeleine Ouellet, Lucie Lemire, Émilie Garant et Édith Guérette.

ment, à l'angle de l'Autoroute Laurentienne/boulevard Louis XIV) s'effectuera dès le mois de décembre prochain.

Le projet propose une vingtaine de plans pour des condominiums allant de

trois pièces et demie à cinq pièces et demie. La première phase offrira 64 condominiums d'une superficie variant entre 918 pi² 2200 pi². Le prix de départ est fixé à 169 000 \$. ■

UN LANCEMENT EFFECTUÉ EN GRANDE POMPE

(YG) Le projet immobilier Les Condominiums Mezzanine a été l'objet d'un lancement en grande pompe le 11 février dernier au 7615 rue des Métis à Lebourgneuf en présence de très nombreuses personnalités et gens d'affaires de la grande région de Québec. Ces personnes ont profité de l'occasion pour se familiariser avec tous les aspects de ce projet très attendu dans la région. Leur intérêt était palpable tout au long de cette soirée spéciale.

Les Condominiums Mezzanine, un projet de 319 unités de condos d'une valeur totale de 60 millions \$ et doté d'une vue exceptionnelle sur Québec, a été lancé officiellement par Mme Émilie Garant, présidente de Bourg9construction. ■





AVEC VUE IMPRENABLE SUR LE
FLEUVE ET LE CENTRE-VILLE
DE QUÉBEC.

À partir de 169 000 \$,
taxe en sus.

HEUREUSEMENT,
VOUS AVEZ
DES RÊVES...

Bienvenue dans le monde du rêve devenu
réalité des condominiums Mezzanine.
Stylisés, inspirés, raffinés.

MEZZANINE

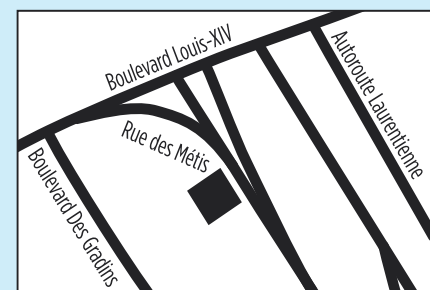
**PHASE 1. 64 UNITÉS
55 % VENDU**

Espace / Vente & visite
MAINTENANT OUVERT
7615, rue des Métis, Lebourgneuf
(ancien Golf de l'Étang)

Autoroute Laurentienne,
sortie boul. Louis XIV

prévente exclusive
visitez condosmezz.com

renseignements et réservation
418.780.5666



le **JOURNAL** des
Parcs industriels

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

Le Journal des Parcs industriels
1039 rue Panneton
L'Ancienne-Lorette (Québec) G2E 6E7
Tél. : 418 780-0999 • Téléc. : 418 780-0800

ÉDITEUR
DIRECTEUR GÉNÉRAL:
Pierre Cassivi

RÉDACTION:
Yvon Giroux
redaction@journ-al.ca

PUBLICITÉ:
Ghislain Gaudreau
info@journ-al.ca

PRODUCTION:
Mario Bernier
production@journ-al.ca

IMPRESSION:
Les Presses du Fleuve
DISTRIBUTION:
Postes Canada

CAHIER SPÉCIAL

Le RTC pour mieux vivre la ville



RTC
RÉSEAU DE TRANSPORT DE LA CAPITALE

Des solutions qui nous transportent



RÉSEAU DE TRANSPORT DE LA CAPITALE

Des solutions qui nous transportent

Valeurs et mission du RTC



Le Réseau de transport de la Capitale (RTC) assure le service de transport en commun de la ville de Québec, laquelle compte huit arrondissements et environ 537 000 habitants. Le RTC est la deuxième plus importante société de transport en commun au Québec. En 2009, le budget annuel du RTC s'élève à 164,2 M \$.

Le RTC a comme mission de permettre aux citoyens de mieux vivre la ville, par un transport collectif de qualité au meilleur coût pour la collectivité. Ainsi, le RTC contribue à un environnement sain et à un aménagement urbain de qualité, tout en soutenant le développement économique, social et culturel de la région.

L'entreprise et son personnel souscrivent aux valeurs et principes suivants :

Respect
Communication
Rigueur
Qualité
Ouverture
Protection de l'environnement

Le RTC compte plus de 1 400 employés dont 843 chauffeurs. Le parc comprend 547 véhicules et 8 autobus électriques. Le réseau s'étend sur 700 kilomètres, dont 42,1 km de voies réservées. Chaque jour, le RTC transporte plus de 66 000 clients. ■

Gilles Marcotte,
président



L'effet du 400^e anniversaire de la ville de Québec

L'année 2008 aura été une des plus spectaculaires au RTC. L'achalandage estimé pour 2008 avait été fixé à 43,3 M de passages, mais dans les faits, le RTC a fracassé la barre du 45 M de passages, dépassant ainsi l'objectif annuel par 5,2 %. Plus précisément, le RTC effectue habituellement 400 000 déplacements lors des événements spéciaux de l'été. En 2008, 657 000 déplacements supplémentaires ont été comptabilisés. À elle seule, la navette Industrielle Alliance, qui circulait au cœur de la fête, soit du parc Aquarium du Québec au terminus Beauport, a marqué à jamais l'histoire du RTC. Plus de 700 000 passages ont été enregistrés, soit sept fois les prévisions initiales. ■

Le centre Métrobus

Érigée dans le parc industriel Armand-Viau, la nouvelle infrastructure abritera les 67 véhicules articulés. L'emplacement du centre Métrobus a été déterminé de concert avec la Ville de Québec. De fait, le parc Armand-Viau constitue un endroit stratégique en raison des importantes voies d'accès à proximité et des projets de développement du RTC.

Certification LEED®

D'une superficie de 18 000 mètres², le bâtiment est construit en vue d'obtenir la certification LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design). La certification LEED® reconnaît les projets de bâtiments qui ont démontré un engagement envers la durabilité en répondant aux normes de performance les plus élevées. La gestion des eaux pluviales, la réduction de la pollution lumineuse, l'aménagement paysager économe en eau, la réduction de la consommation d'eau et la performance énergétique sont des exemples d'engagements durables qui ont été réalisés dans la construction du centre Métrobus.

L'ouverture du centre Métrobus est prévue à l'été 2009. Environ deux cents employés y travailleront, dont une majorité de chauffeurs. ■





Parcours dans les parcs industriels

Le RTC dessert les différents parcs industriels de Québec.
Voici un résumé des parcours existants :

Armand-Viau	
Parcours	74 - 77 - 84 - 87
Cardinal	
Parcours	64 - 65 - 74 - 82 - 84 - 85 - 86
Chaveau	
Parcours	80
Colbert (Secteurs Est et Ouest)	
Parcours	9 - 22 - 29 - 88
de Beauport (Secteurs Nord et Sud)	
Parcours	54 - 55 - 57
de Carillon	
Parcours	22 - 29 - 88
de Charlesbourg	
Parcours	33
de Duberger	
Parcours	9
des Carrières	
Parcours	72 - 82
de Val-Bélair	
Parcours	77
Frontenac	
Parcours	80
Jean-Talon (Secteurs Nord et Sud)	
Parcours	9 - 18
Métrobus	
Parcours	60 - 81
Saint-Malo	
Parcours	9 - 18



le nouveau planificateur d'itinéraires

En novembre 2008, le RTC a franchi un pas de plus vers la modernité en annonçant à sa clientèle la mise en ligne de son tout nouveau planificateur d'itinéraires, Trajecto.

Outil d'information le plus souhaité par la clientèle du RTC, Trajecto est disponible sur le site Internet du RTC. Il permet à un utilisateur du transport en commun de planifier un déplacement le plus efficacement possible. Il suffit d'indiquer un lieu de départ et un lieu d'arrivée et Trajecto fournira une proposition d'itinéraire ainsi que l'horaire détaillé. Trajecto facilite à coup sûr la compréhension et l'utilisation du transport en commun dans toute l'agglomération de Québec.

Les quelque 7 000 visiteurs qui consultent le site Internet du RTC quotidiennement pourront planifier leurs déplacements à l'aide de Trajecto 24 heures sur 24, et ce, 7 jours sur 7. Près de 175 000 visites ont été comptabilisées depuis sa mise en ligne.



un service aux travailleurs

L'abonne BUS consiste à offrir aux travailleurs et aux membres de leur famille immédiate la possibilité d'adhérer à un abonnement annuel au transport en commun, en retenant le coût sur le salaire de l'employé. Ces abonnés bénéficient ainsi d'une réduction de 10 % sur le prix d'achat des 12 laissez-passer mensuels, qui leur sont livrés directement au bureau.

L'abonne BUS compte environ 1 350 abonnés provenant de 15 entreprises ou organismes. L'abonne BUS peut faire partie d'un ensemble de mesures mises de l'avant par l'employeur pour susciter un transfert modal de la voiture vers d'autres modes de transport moins polluants. Sous le chapeau de « programme-employeur », ces initiatives facilitent les déplacements des employés qui désirent utiliser les modes de transport collectifs et alternatifs pour se rendre au travail, comme le covoiturage, l'autobus, le vélo ou la marche.

L'Écolobus remporte le prix de l'UMQ

L'Écolobus est un service de minibus électriques gratuits dans le Vieux-Québec. La mise en œuvre de ce service permet de réduire la présence de véhicules polluants et bruyants et d'encourager les résidents du secteur à y demeurer afin de préserver le caractère authentique du quartier.

Le mérite Ovation municipale a été créé par l'Union des municipalités du Québec (UMQ) afin de rendre hommage aux municipalités du Québec qui se sont distingué de façon originale par leurs réalisations et les efforts mis en place pour innover, créer et développer des projets afin d'améliorer la qualité de vie de leurs citoyens et citoyennes. Pour 2009, la ville de Québec et son service d'Écolobus dans le Vieux-Québec a remporté le prix dans la catégorie transports et voirie. ■



La fête nous transporte



Pour mieux vivre la fête
www.rtcquebec.ca/400
 418 627-2511

RTC
 Des solutions qui nous transportent

Le RTC, finaliste au concours des Grands prix d'excellence en transport 2009 de l'AQTR

La plus importante campagne promotionnelle de l'histoire du RTC a permis d'être finaliste au concours des Grands prix d'excellence en transport 2009 de l'Association québécoise du transport et des routes (AQTR), pour le Prix Communication grand public.

Afin que le plus grand nombre de personnes possibles puisse profiter au maximum de l'effervescence de la fête du 400^e anniversaire de la ville de Québec, le RTC a mis sur pied une campagne de promotion majeure, d'une ampleur encore jamais vue pour la société de

transport. En effet, le RTC était présent à tous les événements. Les publicités journaux incitaient les citoyens à choisir l'autobus; l'Escouade 400^e rencontrait directement les gens et les messages radios diffusés à de nombreuses reprises rappelaient sans cesse à la population le meilleur moyen pour mieux vivre la fête, du même coup, la ville. Bref, le RTC se devait de frapper un grand coup durant le 400^e, et il l'a fait. La campagne promotionnelle a donné d'excellents résultats : un achalandage en constante évolution. Des milliers de personnes ont pris l'autobus pour la première fois ou l'ont simplement redécouvert. ■



Le parc industriel Lauzon à Lévis

Une zone industrielle très active

YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

Localisé dans l'est de Lévis, à la hauteur de l'échangeur 330 de l'autoroute 20, le parc industriel Lauzon occupe une superficie totale de 2 376 835 mètres carrés, ce qui en fait le troisième parc en importance de tout le territoire du grand Lévis. Plus de 50 entreprises ont déjà opté pour une localisation dans le parc industriel Lauzon, une présence qui se traduit par plus de 2 000 emplois.

Le secteur manufacturier à l'honneur

De tous les secteurs d'activité, c'est de loin celui de la fabrication qui est le mieux représenté dans ce parc industriel. Des leaders incontestés dans leur domaine, tels Frito-Lay Canada (croustilles), Multi-Markets Inc. (boulangerie), Teknion Roy & Breton (ameublement de bureau), Laboratoires Vachon (aliments diététiques et naturels), P.H. Tech (plasturgie), Groupe Bocenor (portes et fenêtres) et Poséidon (traitement des eaux) disposent d'installations de fabrication à la fine pointe. Comme l'indique M. Philippe Meurant, directeur à la direction du développement à la Ville de Lévis, « le parc industriel offre non seulement une base manufacturière solide, mais il permet aussi aux entreprises qui y sont présentes de rayonner géographiquement dans tout l'Est du pays grâce à un réseau de transport efficace, que ce soit par la route ou par voie ferrée ».

Distribution et innovation au rendez-vous !

D'ailleurs, la localisation géographique exceptionnelle du parc industriel Lauzon explique en grande partie la présence de joueurs très actifs dans la distribution. C'est le cas de Cycles Lambert, un chef de file dans la distribution de pièces et d'accessoires de vélo qui dessert plus de 1 200 détaillants à travers tout le Canada.

Mentionnons également Les Pièces d'autos Transit, une entreprise qui s'est relocalisée dans le parc industriel en début d'année. À partir d'un nouvel entrepôt de plus de 50 000 pieds carrés et d'autres installations à Montréal, Toronto et Terre-Neuve, Transit dessert plus de 750 clients au Canada, ce qui représente une part de marché de 25 %. Desservir les régions du Canada à partir du parc industriel Lauzon présente donc des avantages : c'est d'ailleurs ce qui explique la présence de plusieurs firmes actives dans le secteur du transport.

L'innovation se trouve aussi au cœur des activités de parc industriel Lauzon. Qu'on en juge ! Omegachem fabrique des molécules et des composants pour des grandes firmes pharmaceutiques à l'international. A & D Boivin Design Inc. conçoit, fabrique et commercialise des véhicules et des accessoires pour les sports motorisés, notamment une motoneige à un seul ski, le Snow Hawk, équipement pour les amateurs de sensations fortes qui est vendu à travers le monde entier. Et plus encore, Équipements récréatifs Jambette mise sur la créativité et l'originalité pour concevoir des équipements récréatifs de terrains de jeux, fabriqués ici même à Lévis, vendus et installés au Québec et dans plusieurs provinces canadiennes.

Une place de choix pour le développement durable et l'économie sociale

Oui, l'économie peut rimer avec solidarité. Depuis 1977, la Société V.I.A., une entreprise à but non lucratif, s'active dans le recyclage et des matières résiduelles. Présente à Lévis, Rimouski, Rivière-du-Loup, et plus récemment à Québec, V.I.A. embauche des personnes qui vivent avec des limitations fonctionnelles afin de faciliter leur insertion sur le marché du travail. C'est à une vocation similaire que se consacre Travail-Jeunesse, un organisme de sous-traitance pour les entreprises manufacturières qui contribue à réintégrer les jeunes décrocheurs sur le marché du travail. ■



Les terrains vacants (en violet) du parc industriel en vue d'une expansion à venir.

Investir à Lévis

Lauzon, un parc en mode expansion

(YG) En 2003, la Ville de Lévis a mis en place une voie de desserte vers le parc industriel Lauzon accessible directement de la sortie 330 de l'autoroute 20, un investissement de 1,6 M \$. Pour M. Meurant, directeur du développement à Lévis, « cette nouvelle artère permet aujourd'hui au trafic lourd d'accéder plus facilement aux entreprises localisées dans le parc industriel ».

En lien avec cet investissement, la Ville a lancé un programme d'acquisition de terrains à des fins industrielles, une réserve foncière qui pourra soutenir l'expansion des entreprises actuelles et en accueillir de nouvelles. En somme, comme l'indique M. Meurant, « nous tenons à créer les conditions les plus favorables possibles pour soutenir l'emploi à tous les niveaux, y compris dans les parcs industriels, comme l'atteste la progression de l'emploi de plus de 19,1 % observée à Lévis entre 2001 et 2005 ! » ■



Vue aérienne du parc industriel Lauzon.

L'usine de Frito-Lay dans le parc industriel de Lauzon.

PRINCIPALES ENTREPRISES DU PARC INDUSTRIEL LAUZON

Nom de l'entreprise	Description	N. d'employés
A & D Boivin Design Inc.	Véhicules de motocross sur neige	11-25
Cycles Lambert Inc.	Pièces de bicyclettes	50-99
Dracon Automatisation	Systèmes automatisés	11-25
Équipements récréatifs Jambette Inc.	Équipements de terrains de jeux	26-49
Frito-Lay Canada	Croustilles	250-499
Groupe Bocenor Inc.	Portes et fenêtres	100-249
Laboratoires Vachon Inc.	Produits naturels et pharmaceutiques	100-249
Machineries Lauzon Inc.	Atelier d'usinage	11-25
Multi-Markets Inc.	Fabrication de produits de boulangerie	100-249
Omegachem Inc.	Produits chimiques	26-49
P.H. Tech Inc.	Plasturgie	100-249
Pièces d'autos Transit	Pièces d'autos	50-99
Poséidon	Traitement des eaux	50-99
Société V.I.A.	Recyclage et récupération	100-249
Teknion Concept	Ameublement de bureau	100-249
Travail Jeunesse	Intégration en emploi	50-99



VOTRE MEILLEUR ASSOCIÉ EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ

Notre expertise

Développement et mise en oeuvre de solutions efficaces
en sûreté et sécurité

AUPRÈS DES SECTEURS PUBLIC ET PRIVÉ.

Nos principaux services

Services conseils en sûreté et sécurité.

Élaboration de plans d'urgence et analyse de risques
en entreprise, en sécurité portuaire et aéroportuaire.

Services complets d'identification des personnes.

Enquêtes et filature.

Prise d'empreintes digitales entièrement numérisées.

Localisation par système GPS.

Protection physique.

Service de gardiennage.

Service d'auto-patrouille.

Service de télésurveillance (caméras).

Formation des individus et de groupes d'employés
en matière de sécurité.

Notre réputation

Fondée sur des critères d'excellence...

- Expertise • Intégrité
- Dévouement • Innovation
- Respect • Professionnalisme



COMMISSIONNAIRES
QUÉBEC

SOLUTIONS EN SÛRETÉ ET SÉCURITÉ



3405, boul. Wilfrid-Hamel, bureau 330
Québec (Québec) G1P 2J3

Tél. : (418) 681-0609

Télec. : (418) 682-6532

www.commissionnaires.ca



Les Brasseurs RJ : un 20^e anniversaire sous le signe du partenariat

Brasseurs RJ, qui célébrait récemment son 20^e anniversaire d'existence, a procédé il y a quelques mois au rachat des actions minoritaires (45 %) de Moosehead dans la Brasserie McAuslan, suite à la réorganisation de Moosehead au Québec. Les bières Moosehead continueront d'être brassées et distribuées par McAuslan, en plus de la St-Ambroise, de la Griffon et de la McAuslan. Rappelons que McAuslan est un partenaire des rendez-vous des présidents et hauts dirigeants des parcs industriels.

Pour sa part, RJ brasse et distribue la Belle Gueule, la Cheval Blanc, la Tremblay et des bières de spécialités telles que Coup de Grisou et Blonde d'Achouffe. Elle distribue au Québec la Bit-Burger, la Tuborg et la Carlsberg.

Le partenariat touchera les ventes et le marketing de leurs marques de bières respectives sur les marchés du Québec et hors-Québec. « Les forces de vente de deux brasseries joindront leurs efforts auprès de leur clientèle de restaurants et bars », dit le communiqué.

Le partenariat devrait permettre aux deux brasseurs d'accroître leur présence sur le marché et d'assurer une croissance ordonnée de leurs activités au cours des prochaines années. Peter McAuslan croit que le partenariat « permettra de créer des synergies en termes de vente, marketing et distribution ». ■



Un regroupement d'achat d'assurance collective créé pour les parcs industriels

Depuis bientôt deux ans, le Groupe financier AGA offre aux entreprises des différents parcs industriels de la région de Québec la possibilité d'adhérer au regroupement d'achat d'assurance collective créé spécialement pour eux.

Exclusif aux entreprises faisant partie d'un parc industriel, ce régime multi employeurs apporte une économie d'échelle sous forme de réduction des frais d'administration.

Les points forts de ce régime sont : le maintien des couvertures déjà assurées; le fait que chaque groupe est tarifé individuellement; un

numéro de contrat distinct octroyé à chacun des groupes; une expérience distincte pour chaque dossier; une cotisation distincte à la mutualisation; des frais d'administration réduits au maximum et garantis trois ans.

Les économies octroyées au cours des deux dernières années varient entre 12 et 20 % des coûts annuels, ce qui représente une solution profitable et durable. Pour obtenir une soumission rapidement, vous pouvez communiquer avec M. Richard Paquin au 418 683-8823. ■

Le Groupe DeBlois & Tremblay, disponible pour les entrepreneurs

En tant que partenaire de parcsindustriels.ca et membre du comité de prévention et d'entraide, notre équipe **Groupe DeBlois & Tremblay** trouve important d'être disponible pour vous.

Notre secteur est confronté à des conditions de marché des plus difficiles. Il s'est dernièrement ajouté au stress des marchés, des scandales financiers ébranlant la confiance des investisseurs.

Occupant une position prépondérante dans le secteur des services de gestion de patrimoine au Canada, **RBC Dominion valeurs mobilières** peut, contrairement à d'autres sociétés, offrir une tranquillité d'esprit à ses clients en cette période:

RBC Banque Royale est la plus grande banque au Canada affichant un profil financier des plus solides;

RBC Banque Royale présente un bilan de haute qualité et possède de très bonnes liquidités;

RBC Dominion a comme fiduciaire RBC Banque Royale;

RBC Dominion a depuis longtemps mis en place des départements en charge de la conformité et de la saine gestion.

Étape 1 : Tout d'abord, nous vous écoutons;

Étape 2 : Nous élaborons un énoncé de politique de placement;

Étape 3 : Nous effectuons une analyse détaillée de vos avoirs actuels;

Étape 4 : Vous donner nos recommandations.

Notre équipe **Groupe DeBlois & Tremblay** évoluant au sein de RBC Dominion tient à vous offrir le service de deuxième opinion offert gratuitement, un processus en quatre étapes conçu pour déterminer si votre portefeuille de placement est structuré de manière à vous permettre d'atteindre vos objectifs :

N'hésitez pas à communiquer avec nous pour en connaître davantage sur notre service gratuit de deuxième opinion.



Entrepreneurs spécialisés en Gestion de Patrimoine

WWW.DEBLOISTREMBLAY.COM

RBC Dominion
valeurs mobilières

Groupe DeBlois & Tremblay

Avertissements

Les renseignements contenus dans le présent bulletin ont été puisés auprès de sources que nous croyons dignes de foi, mais ni RBC Dominion valeurs mobilières Inc., ni ses employés, ses agents ou ses informateurs ne peuvent en garantir l'exactitude ni l'intégralité. Ce bulletin ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat de titres et ne doit en aucun cas être interprété comme tel. Cette publication est fournie sur la base d'une entente selon laquelle ni RBC Dominion valeurs mobilières Inc., ni ses employés, ses agents ou ses informateurs n'acceptent de responsabilité ou d'obligation à cet égard. Les stocks de valeurs de RBC Dominion valeurs mobilières Inc. peuvent à l'occasion comporter certaines des valeurs mentionnées dans ce document. RBC Dominion valeurs mobilières Inc.* et la Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. *Membre FCPE. ® Marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. RBC Dominion valeurs mobilières est une marque déposée de la Banque Royale du Canada, utilisée sous licence. © Copyright 2007. Tous droits réservés.

« Tirez profit de notre expertise »

Pour vous, vos employés et votre entreprise



- Assurances collectives
Assurances vie et invalidité
Assurance maladies graves
Régimes de retraite
Planification fiscale et successorale

Richard Harvey, B.A.A.

Conseiller autonome
Conseiller en sécurité financière

Place Iberville IV
2954, boul. Laurier, bureau 200
Québec (Québec) G1V 4T2
(418) 658-6666 1 888-792-9092
richard.harvey@sfl.qc.ca



Le succès d'une embauche va au-delà de la première impression

YVON GIROUX

redaction@journ-al.ca

Il semble que 87 % de tous les échecs au travail soient le résultat d'un pauvre jumelage entre la personnalité d'un individu et les critères de l'emploi. Le succès d'une embauche va donc bien au-delà de la première impression. « Chez Drake, nous utilisons le système Drake P3, une technologie de profilage de personnalité prévoyante qui combine l'approche psychologique et l'analyse statistique informatique et propose une méthode d'établissement de profil comportemental d'utilisation simple. Plus de 90 % des candidats qui ont passé le test affirment que leur profil est exact à au moins 85 % », explique Mme Christine Valin, directrice au développement des affaires chez Drake.

Ce test permet de déterminer ce qui motive les gens, leurs façons de communiquer, leur niveau d'énergie ainsi que leurs styles de prise de décision et de leadership. Selon Mme Valin ce système a fait ses preuves auprès de plus de 20 000 gestionnaires dans le monde. Il permet également de jumeler de nouvelles recrues à des équipes existantes, d'augmenter le niveau de performance de l'organisation, de marier harmonieusement patrons et employés et de faire des corrélations poste/profil de personnalité.

De plus, le rapport final vous renseigne sur les traits de personnalité et comportements suivants : les principaux facteurs de motivation et de démotivation, le style décisionnel, le style de direction, l'intelligence émotionnelle et la conscience professionnelle, l'ajustement au rôle et à l'environnement de travail, le niveau d'énergie et de stress, la perception des collègues de travail, l'attitude proactive et l'auto-évaluation et le style d'apprentissage.

Il en coûte 140 \$ par profil comportemental P3. Le questionnaire est simple et facile à compléter. Il est même

possible de le faire en ligne via Internet. Les résultats et une copie du rapport du profil comportemental en version pdf imprimable sont possible dans les dix minutes suivant le test complété en ligne. La version des résultats du rapport offre une compréhension et une interprétation facile du test.

La première partie du test en est un de communication qui peut être complété en une vingtaine de minutes. Plus de 14 000 calculs mathématiques servent à la compilation des résultats. Le rapport est cependant facile à comprendre et favorise les discussions avec le candidat. Quatre traits de personnalité sont particulièrement étudiés, car l'expérience a révélé qu'ils auront beaucoup d'influence sur la façon dont un employé performera au travail. Les voici : la dominance, l'extraversion, la conformité et la patience.

Pour Mme Valin, l'élaboration du profil de poste est essentielle pour faire ressortir les caractéristiques, les comportements et les aptitudes que l'entreprise recherche pour les postes à combler. Les sondages des candidats et les rapports de compatibilité du candidat avec le poste utilisent le profil de poste comme repère pour formuler des questions informatisées pour les entrevues de type comportemental. Ces questions peuvent être utilisées conjointement avec la méthode fondamentale d'entrevue descriptive comportementale de Drake ou comme alternative.

Pour chaque poste, il existe des comportements qui améliorent le rendement et d'autres qui lui nuisent. Le profil de poste Drake P3 identifie les comportements associés à un rendement professionnel efficace pour des postes et des environnements spécifiques. ■



Mme Christine Valin, directrice au développement des affaires chez Drake.

Faire avancer le monde...sans faire reculer la terre !



GAUDREAU ENVIRONNEMENT INC.

Spécialiste en gestion intégrée des matières résiduelles depuis 1958

VENTE ET LOCATION

- 🗑️ **Nouveau** : mini roll-off 10 vc
- 🗑️ Conteneurs pour les rebuts de construction et démolition 10 à 40 vc
- 🗑️ Conteneurs 2 à 8 vc pour les déchets et matières recyclables
- 🗑️ Collecte pêle-mêle des matières recyclables pour les secteurs résidentiel, institutionnel, commercial et industriel (ICI)

Service professionnel et personnalisé
Division Québec

418-624-0080

5160, boul. Pierre-Bertrand Nord, Québec

www.gaudreauenvironnement.com



Daniel Rochefort
représentant

Appelez-nous
pour une soumission!

Gaudreau est accréditée

ICI ON RECYCLE!

ENGAGEMENT > MISE EN ŒUVRE > PERFORMANCE

Cinq ans de rencontres mémorables

(YG) Les Rendez-vous des présidents et hauts dirigeants des parcs industriels célèbrent cette année leur 5e anniversaire. Il y a eu de nombreux moments mémorables au cours de cette période, et nous vous en avons sélectionnés quelques-uns, des visites dont les gens d'affaires se rappellent encore. Mais au fond, chacune des rencontres réalisées au cours de ces années devient elle aussi un moment très particulier où un homme ou une femme d'affaires ouvre les portes de son entreprise à son voisinage. Merci à toutes ces entreprises qui ont accepté de recevoir des gens d'affaires et de leur avoir permis de réseauter en toute amitié. ■



pomerleau
Maître Traiteur

522-0603

LA RECETTE DE NOTRE SUCCÈS

Une cuisine sage et audacieuse préparée avec des ingrédients naturels de première qualité.

Des cuisiniers hautement qualifiés.

Un service impeccable par un personnel stylé et compétent.

Des menus pré-établis autorisant une bonne souplesse et facilitant le choix et l'élaboration de menus particuliers.

La sélection et la réservation de l'équipement nécessaire, tel que la location de la vaisselle, les arrangements floraux et éléments décoratifs.

Laissez-nous le soin de planifier votre prochaine réception !

Fête intime, lunch d'affaire, souper gastronomique buffet thématique, nous saurons trouver la formule qui répondra le mieux à vos exigences ainsi qu'à votre budget et ferons de votre événement un moment unique et inoubliable.



*Pour une
assurance collective
à votre
MESURE !*

AGA
GROUPE FINANCIER AGA INC



www.aga.ca



Luc Maranda

Téléphone : **658-3188**

Télécopieur : 627-8708

Courriel : luc.maranda@aga.ca

5400, boul. des Galeries, bureau 320

Québec QC G2K 2B4



Christian Renaud

Téléphone : **683-8823**

Télécopieur : 682-2433

Courriel : christian.renaud@aga.ca

2365, boul. Hamel

Québec QC G1P 2H8

Au service des entreprises et des gens des Parcs industriels

NOUS AVONS L'EXPÉRIENCE

POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS TECHNOLOGIQUES

IMPARTITION

CONNEXION FIBRE OPTIQUE

HÉBERGEMENT DE SERVEURS

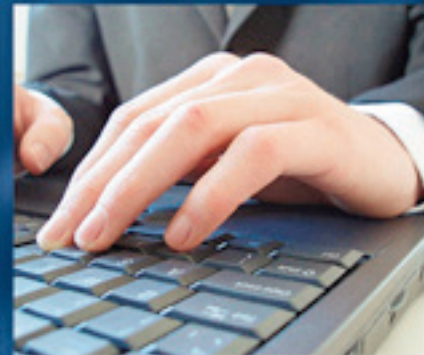
LOCATION DE SERVEURS DÉDIÉS

HÉBERGEMENT DE SITES INTERNET

PROGRAMMATION WEB

SÉCURITÉ

CONSULTATION RÉSEAU



CONTACTEZ-NOUS AU :

(418) 821-0024

Leader dans les parcs



www.megaquebec.net

400, boul. Jean Lesage, bureau 215, Québec (Québec) G1K 8W1

DES ENTREPRISES SATISFAITES :



PARCS
INDUSTRIELS.CA
www.parcindustriels.ca



Le Centre de formation professionnelle Samuel-De Champlain
vous offre l'opportunité d'accueillir des finissants et des stagiaires* dans les programmes suivants :



Adjoint administratif *
Comptabilité * De jour ou de soir (3 soirs/semaine)
Entretien général d'immeubles *
Montage et installation de produits verriers
Plomberie-chauffage
Secrétariat * De jour ou de soir (3 soirs/semaine)
Vente-automobile *
Vente-conseil et représentation *
Vente de pièces mécaniques et d'accessoires *

On peut offrir de la formation à vos employés à 1\$ / l'heure + taxes grâce à nos formations à temps partiel en soirée en collaboration avec Emploi-Québec. Certaines conditions d'admissions s'appliquent :

- être travailleur et travailleuse en emploi (moyenne de 15 h/semaine) pour le secteur privé ou;
- être chef de famille monoparentale (sans obligation d'être en emploi) ou;
- être travailleur et travailleuse autonome (moyenne de 15 h/semaine).

Plusieurs formations seront disponibles cet automne :

Access de base (21 h)
Access intermédiaire (21 h)
Anglais débutant (45 h)
Outlook de base et intermédiaire (12 h)
Publisher (15 h)
Simple comptable (45 h)
Tag 1 (52 h) -plomberie-chauffage (carte de gaz) -
Windows XP (9 h)



N'hésitez pas à nous contacter pour de plus amples renseignements.



2740, avenue Saint-David
Québec (Québec) G1E 4K7
Téléphone : 418 666-4000
Télécopieur : 418 666-4585



CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE
Samuel-De Champlain

Commission scolaire
des Premières-Seigneuries
642, avenue de l'Église, Québec (Québec) G1E 1E3
www.csdps.qc.ca

www.cfpqc.ca



LES AVOCATS
Deblois & Associés | S.E.N.C.R.L

« Nous sommes passionnés
 par votre réussite »



M^c Jean DeBlois
M.B.A.



M^c Robert Baker



M^c Pierre G. Gingras



M^c François-Olivier DeBlois



M^c Alexandre Manègre

et autres...

et autres...

- Convention entre actionnaires
- Achat et vente d'entreprises
- Planification fiscale et successorale
- Financement et protection d'actifs
- Logos et marques de commerce
- Droit de la construction
- Droit immobilier
- Litige civil et commercial
- Droit du travail et de l'emploi
- CSST
- Faillite et insolvabilité
- Droit des assurances
- Droit international privé

« Nous vous offrons de bénéficier de l'expertise variée de notre équipe qui est membre du Comité de prévention d'entraide des présidents et hauts dirigeants des entreprises oeuvrant dans les parcs industriels. »

www.deblois-avocats.com

T. : 418.529.1784 F. : 418.529.6077 / 418.529.2901

Le Delta 1 | 2875 boulevard Laurier, 10^e étage | Québec (Qc) | G1V 2M2