

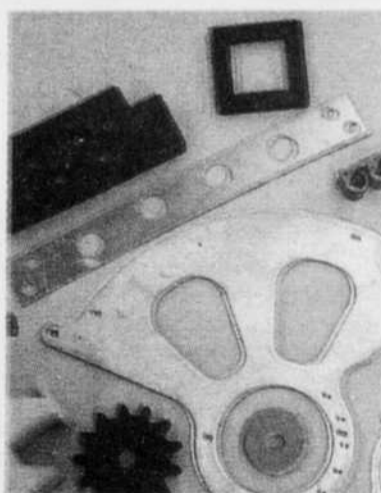
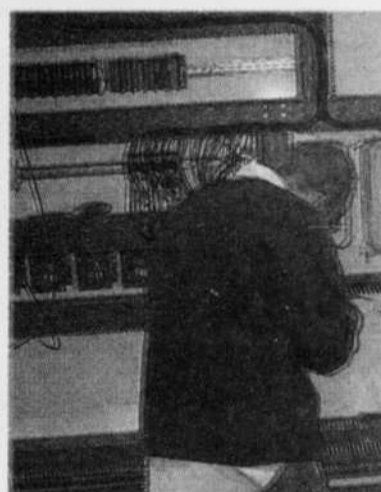
MARDI 10 MAI 2005, Granby

La Voix de l'Est

cyberpresse.ca

Au cœur de l'information régionale

Spécial économie



Entrepreneurs d'ici

photo Alain Dion

GICLEURS



SPRINKLERS

Plus de 50 ans
à votre service!

Les Gicleurs FF (1981) Ltée

Distributeurs d'équipement
de protection contre incendie

435 Robinson Sud, Granby, tél.: (450) 372-4896 téléc.: (450) 372-6194



10

10

10



ASSEMBLÉE NATIONALE

C'est pour moi un plaisir et un honneur de féliciter les entreprises de la région, qui contribuent toutes, à leur façon, à améliorer la qualité de vie des citoyens de notre société.

Vous êtes le moteur économique essentiel à notre croissance.

Longue vie aux entreprises de chez nous!



Bernard Brodeur
Député de Shefford

350, rue Principale, Granby
Téléphone: (450) 372-9152
Télécopieur: (450) 372-3040

Hôtel du Parlement
Bureau: 1.118, Québec
Téléphone: (418) 646-4622
Télécopieur: (418) 646-9284
bbrodeur@assnat.qc.ca

292144V

**Votre spécialiste
en traitement de l'air
et du froid**



**Climatisation et réfrigération
Industriel - Commercial - Résidentiel**



**810, boul. Industriel
Granby**

www.refri-ozone.com



Kathleen Neault
Ingénieure, présidente

RBQ: 8102-5363-13

Portraits d'entrepreneurs

SOCOR

Karine Gariépy

GRANBY



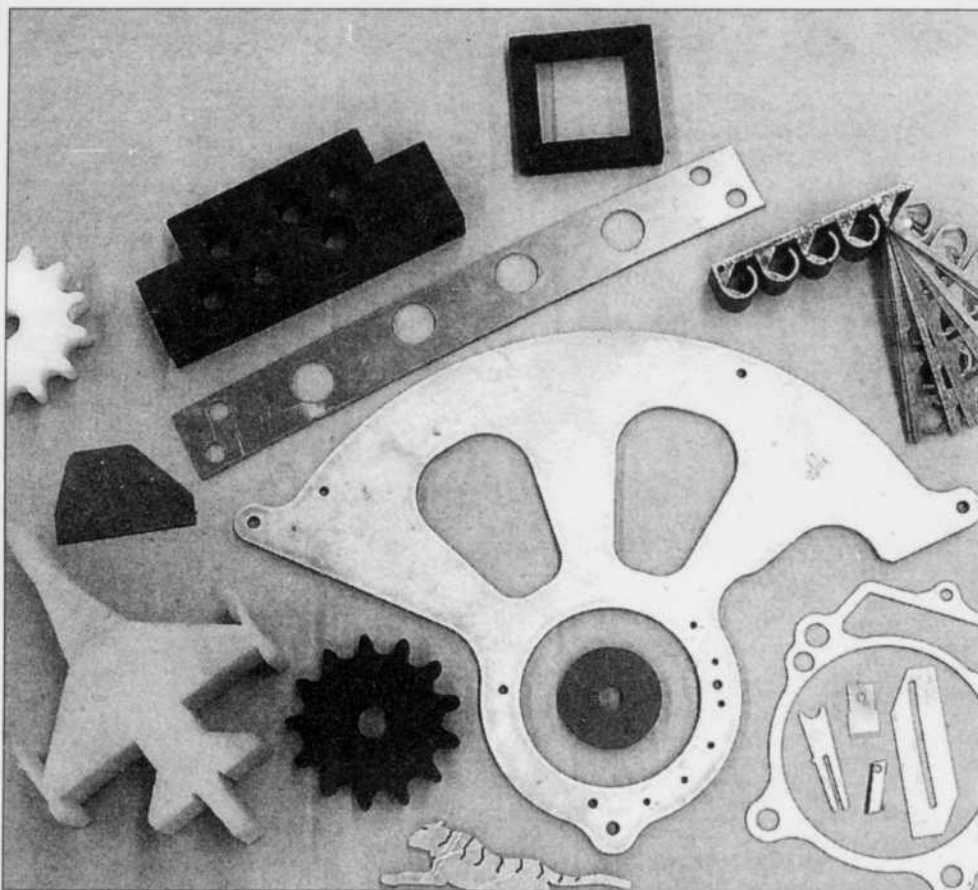
photos Alan Dion

Motifs décoratifs en céramique, pochoirs, lettrages, et poignées de porte ornementales constituent quelques exemples de pièces qu'a déjà réalisées l'entreprise.

Au cours de ses expériences de travail dans des entreprises manufacturières de la région, Richard Corbeil a remarqué une lacune dans les services de découpage de pièces. C'est ainsi qu'en août 2004, il démarra, dans le canton de Granby, sa propre entreprise de découpage par jet d'eau à haute pression, SOCOR Technologies, qui est la seule du genre dans la région.

Au premier abord, eau et découpage ne semblent pas aller de pair. Pourtant, les possibilités qu'offre le découpage par jet d'eau sont quasi... infinies!

En y ajoutant une substance abrasive et en la projetant à l'aide d'une pression pouvant aller jusqu'à 55 000 livres, le jet d'eau d'une largeur de 1,5 millimètre coupe les métaux les plus durs, tel le tungstène, l'acier et l'aluminium.



En plus du métal, le jet d'eau peut couper le marbre, la brique, la céramique, la pierre, la vitre, l'éponge, le caoutchouc, le plastique, etc.

**Le CLD au Cœur de la Montérégie,
partenaire de vos projets d'affaires**



CLD AU CŒUR DE LA MONTE RÉGIE

Centre local de développement

Pour nous rejoindre:

(450) 469-5731

www.cld-coeurmonteregie.qc.ca

Le CLD au Cœur de la Montérégie dessert le territoire de la MRC de Rouville.



Service à l'industrie

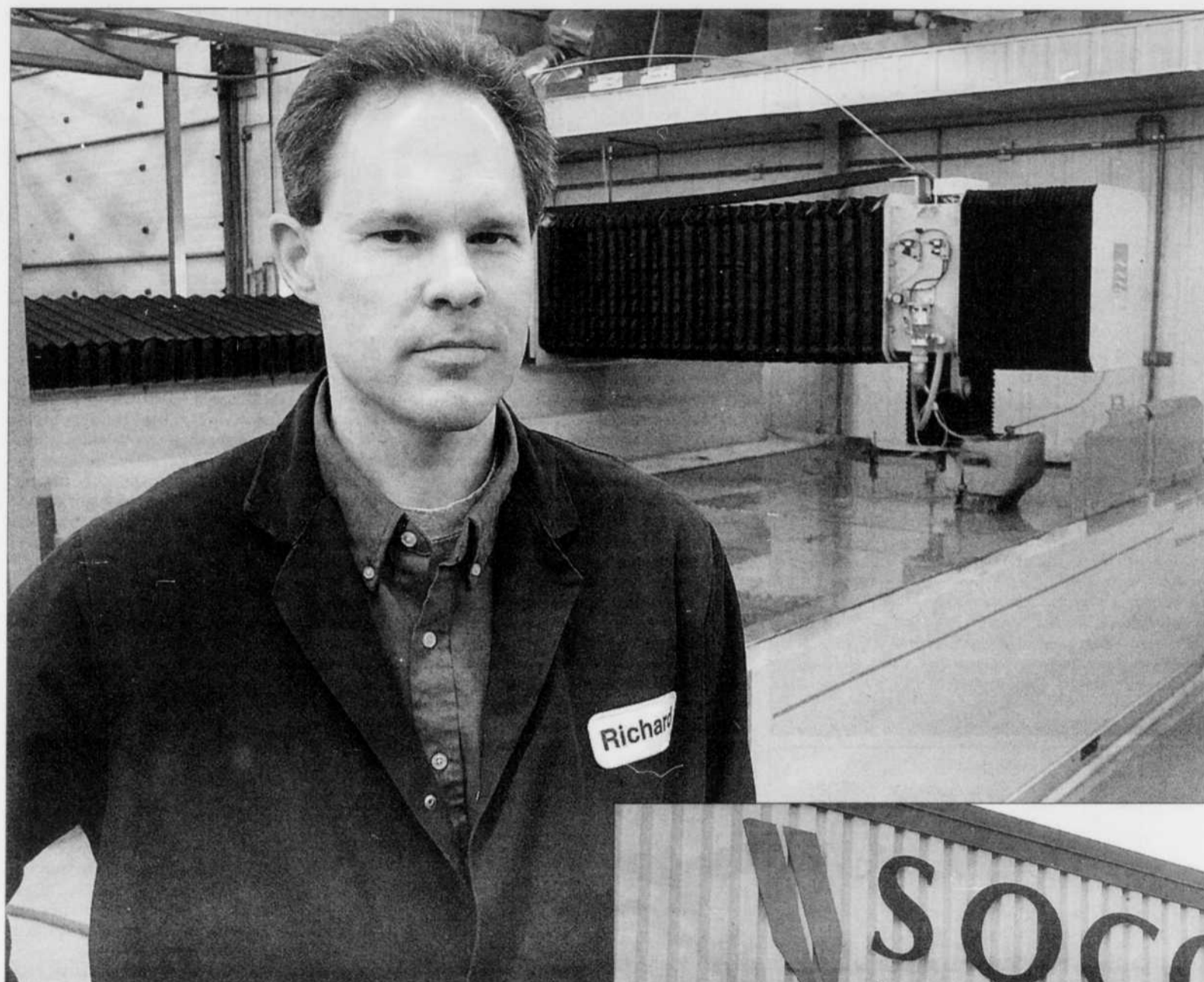


Service au démarrage et aux projets d'entreprise



Service touristique et agroalimentaire

Technologies, la puissance de l'eau



Richard

de l'aéronautique, de l'alimentation, du caoutchouc et de l'emballage. La plupart d'entre eux proviennent de Granby.

La machine que Richard Corbeil a acquise possède une table de coupe de 6 pieds par 12 pieds. Elle convient pour fabriquer des produits de tout acabit. Pochoirs, lettrages, motifs décoratifs en céramique et poignées de porte ornementales constituent quelques exemples de pièces qu'a déjà réalisées l'entreprise.

Mis à part le découpage par jet d'eau, l'entreprise offre aussi d'autres services connexes tels que la coupe au plasma, le pliage et le roulage de feuilles de métal et la soudure Tig & Mig.

Dans l'atelier d'usinage situé rue Gatineau, les employés de SOCOR Technologies sont toujours confrontés à de nouveaux défis. «Le premier défi auquel nous avons fait face a été d'appivoiser la machine. Il fallait apprendre les possibilités qu'elle peut offrir et par le fait même, ses limites», affirme Richard Corbeil. Une fois ce pas accompli, son plus grand défi à présent est de développer le marché de l'entreprise.

SOCOR Technologies veut continuer d'étendre sa clientèle dans la région et ce, en respectant toujours sa mission: fournir un produit de haute qualité et de grande précision, tout en répondant aux exigences de ses clients.

photos Alan Dion

Située dans le canton de Granby, SOCOR Technologies est une jeune entreprise dynamique spécialisée dans le découpage par jet d'eau à haute pression.

«Il y avait un réel besoin à ce niveau dans la région», confirme le fondateur de SOCOR Technologies, qui n'a pas froid aux yeux. Il s'est lancé dans son aventure d'entrepreneuriat sans même avoir fait d'abord une étude de marché. L'entrepreneur avait vu juste puisque seulement huit mois après le début de ses activités, l'entreprise connaît un bon essor.

Même si on n'a pas tendance à le croire a priori, le jet d'eau s'avère une excellente méthode de découpage, même que ses avantages sont nombreux. Ne générant aucune chaleur, cette méthode ne déforme pas le matériau, qui conserve ses propriétés mécaniques.

Il coupe une grande panoplie de matériaux, des plus durs au plus mous avec une étonnante précision de trois millièmes de millimètre. En plus du métal, le jet d'eau peut couper le marbre, la brique, la céramique, la pierre, la vitre, l'éponge, le caoutchouc, le plastique, etc.

En outre, la découpeuse de

tête correctrice qui élimine l'angle de coupe produite par les découpeuses à jet d'eau conventionnelles. Cette toute nouvelle technologie, appelée jet dynamique, améliore grandement la qualité et la précision de coupe sur la pièce finale. Ce procédé permet notamment la coupe à froid de surfaces pré-peintes et le découpage de pièces très fines.

À partir d'une carte d'affaires, d'un dessin ou d'une image sous quelque forme qu'elle soit, SOCOR Technologies réalise des produits sur mesure de toutes sortes. Pour être transmise à la machine, l'image fournie par le client est reproduite grâce au logiciel de vectorisation Autocad ainsi qu'à plusieurs autres langages informatiques tels DXF, DWG, IGS, CDL, LHPL, PTH, etc.

La grande flexibilité de sa production sur mesure amène à l'entreprise une clientèle vaste, qui œuvre dans les secteurs commercial, résidentiel, industriel et médical. Des plus petits au plus grands, plusieurs de ses clients sont aussi issus de l'industrie





Notre service personnalisé vous aide à promouvoir votre entreprise pour que celle-ci y trouve une image qui se démarque sous toutes ses formes

Articles promotionnels



Sur rendez-vous

Granby

Tél.: 378-3383

Télé.: 378-1017

boulevarddelapub@qc.aira.com



François Allard
président

MAC

MAC veut devenir l'une des meilleures entreprises de bouchage en Amérique du Nord dans les marchés qu'elle sert

MAC se différencie en outre par des produits novateurs, la qualité de ses produits, sa philosophie de client et par les ressources déployées pour améliorer les produits et les procédés de fabrication

MAC réalise sa mission avec la contribution de tous et dans le respect de l'environnement

Valeurs phare de MAC

Qualité Fiabilité Créativité Rentabilité Équité

Bouchons MAC inc.

33, rue Taylor, case postale 670, Waterloo, QC J0E 2N0 Canada
Sans frais : 1 800 363-1223 Télécopieur : (450) 539-0585 mac@mac.ca

Portraits d'entrepreneurs

La forêt, un milieu de vie idéal

Karine Gariépy

GRANBY

Guidé par sa passion pour la nature, Luc Tétréault, consultant en technologie forestière et membre de l'Ordre des technologues professionnels du Québec, a mis sur pieds sa microentreprise. Établie à Waterloo depuis 2004, Techniforêt propose des services tout à fait nouveaux de mise en valeur et d'aménagement forestiers aux propriétaires de petits lots boisés de 10 acres et moins.

Connaissez-vous la différence entre les feuillus nobles et les feuillus pionniers? Quels sont les arbres à valoriser et ceux qu'on dit «de transition»? Pour aider ses clients à prendre les bonnes décisions en ce qui concerne l'aménagement de leur boisé, Techniforêt offre un large éven-

tail de services. L'entreprise dessert les territoires de la Haute-Yamaska, Brome-Missisquoi, du Val Saint-François et d'Acton.

Une forêt de services

Que ce soit pour des services-conseils, de l'assistance technique ou pour la réalisation de projets en foresterie, Luc Tétréault met maintenant ses compétences au profit des propriétaires de terrains boisés de moins de 10 acres. Au cours de ses huit années de travail dans une grosse compagnie à titre de gestionnaire de projets en foresterie, Luc Tétréault s'est rendu compte que personne n'offrait de services d'aménagement forestier à cette clientèle.

On peut faire appel à son savoir-faire pour aménager un sentier pédestre, faire de la coupe sanitaire ou du drainage. Il est aussi qualifié pour identifier les arbres et leurs maladies, pour prévenir les dangers reliés aux chutes d'arbres ou pour réaliser divers projets: reboisement de résineux et feuillus, voirie forestière, etc. Toute intervention est toujours réalisée dans un esprit de protection, de conservation et de mise en valeur des ressources forestières.

En plus de lui procurer autonomie et liberté, son statut de travailleur autonome lui permet d'exploiter plusieurs aspects de son domaine d'expertise. Il œuvre dans des environnements différents: faunique, récréotouristique, municipal, etc. En plus de réaliser des projets sur le terrain, Luc Tétréault juge important d'informer et de sensibiliser la communauté sur la protection des ressources forestières.

Il est appelé à travailler en partenariat avec des entrepreneurs et un ingénieur forestier pour les actes qui relèvent de leurs compétences. «Je suis ouvert à toutes sortes de projets ainsi qu'à des partenariats ce qui me rend très flexible», déclare celui qui élabore et participe à plusieurs projets, notamment pour le Parc écologique du Mont Shefford.

Bien enraciné dans son milieu

Quand il s'agit de foresterie, Luc Tétréault s'implique à fond. Il est notamment membre des



L'hiver est la meilleure période pour déceler sur les arbres certains signes de maladies. On voit mieux l'état de santé général des arbres, leur dépérissement, leurs blessures et l'état de régénération de la forêt.

DOUCET
ACIER ET MÉTAUX

1050 St-Charles Sud,
Granby
375-0361

ACIER ET MÉTAUX DOUCET INC.

désire remercier les entreprises de Granby et de la région pour la confiance témoignée, depuis les 13 années d'opération de notre centre de récupération de métaux ferreux et non ferreux. Nous espérons vous compter parmi nos clients encore longtemps.

Nous remercions aussi tous les petits fournisseurs de ferraille pour leur fidélité à notre endroit. Finalement, nous sommes fiers de notre équipe d'employés qui contribue grandement au succès de l'entreprise.



Michel Doucet



Luc Tétreault, consultant en technologie forestière et membre de l'Ordre des technologues professionnels du Québec.

Amis du Bassin Versant du Lac Waterloo et y agit en tant que conseiller technique. L'organisme a pour but non lucratif la mission la conscientisation et la conservation du territoire du lac Waterloo et de son bassin versant.

Cet amoureux de la forêt se passionne pour tout ce qui touche de près ou de loin à ce milieu bien particulier. Il s'intéresse, entre autres, à la culture du ginseng, de l'ail des bois et des champignons comestibles.

C'est par pur hasard, lors d'un voyage touristique à Gaspé, que Luc Tétreault a découvert le programme d'études en technologie forestière, qu'il a suivi au cégep de la Gaspésie et des îles ainsi qu'au cégep de Sainte-Foy.

Le CLD de la Haute-Yamaska lui a été fort utile pour démarrer son entreprise. Elle l'a aidé à faire son plan d'affaires et il a aussi bénéficié du programme Soutien au travailleur autonome.

Semer avant de récolter

« Comme il s'agit de nouveaux services qui sont offerts, il faut créer le besoin », affirme-t-il. Pour se faire connaître, il utilise plusieurs moyens comme des publicités dans les journaux locaux et la sollicitation téléphonique. Il distribue des affiches, cartes d'affaires ainsi que le dépliant publicitaire qu'il a lui-même conçu et réalisé.

Même s'il en profite pour élaborer les plans d'interventions futures, l'hiver est une saison plus tranquille pour le travailleur. Il s'agit pourtant de la meilleure période pour déceler sur les arbres certains signes de maladies. En raison de l'absence de feuilles dans les branches, on voit mieux l'état de santé général des arbres, leur dépérissement, leurs blessures et l'état de régénération de la forêt.

Luc Tétreault invite tous les propriétaires de lots boisés à faire appel à ses services. Après tout, c'est au fruit qu'on connaît l'arbre...

Le leader en formation industrielle

Formation secteurs de la production

Gestion de projets • Mécanique
Usinage • Soudage • Chariot élévateur

Développement d'outils de formation et de gestion

Recrutement • Embauche
Guide de formation

Formation des superviseurs

Communication • Travail en équipe
Gestion de conflits • Mobilisation • Productivité

Santé et sécurité au travail

Loi • SIMDUT • Sensibilisation
Transport matières dangereuses

Formation des ressources humaines

Organisation du travail • Gestion du stress
Gestion du temps et des priorités • Informatique

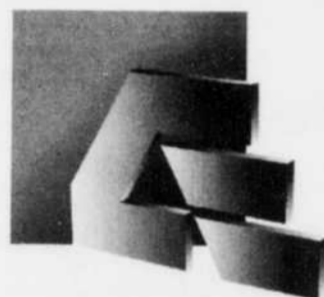


Le leader en formation industrielle
The leader in industrial training

224 rue Mercier, Cowansville (Québec) J2K 5C3
Tel. : (450) 263-8822 • Téléc. : (450) 263-8821
Courriel : info@sofie.qc.ca • Internet : www.sofie.qc.ca



PAGE 5A - LA VOIX DE L'EST - CAHIER SPÉCIAL - MARDI 10 MAI 2005



**CENTRE D'AIDE
AUX ENTREPRISES**
HAUTE-YAMASKA et RÉGION

**Partenaire
des entrepreneurs d'ici
depuis 20 ans !**

- **Aide technique**
Recherche de financement
Suivi d'entreprise
- **Aide financière**
Entre 5 000\$ et 125 000\$
Prêts à court et long terme
Plusieurs fonds disponibles
- **Cercle d'entraide
de la Haute-Yamaska**
L'entrepreneurship au féminin



Partenaire: Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

166, rue Boivin, Granby • (450) 378-2294 • www.caehyr.com

10

10

10



Robert Vincent

Député de la circonscription
fédérale de Shefford

Fortes de l'expérience, du savoir-faire et du professionnalisme des travailleurs et travailleuses d'ici, les entreprises de la région constituent un puissant moteur économique dont nous sommes en droit, à titre de Québécois et de Québécoises, d'être très fiers!

Les industries d'ici méritent tous nos encouragements et nos félicitations! C'est grâce à elles que la région connaît un développement sans cesse grandissant!

35 Dufferin, suite 304, Granby
J2G 4W5
378-3221 • 1-866-929-0939



Commission scolaire
du Val-Des-Cerfs

Un acteur important dans l'économie régionale

- ◆ Un budget de 125 000 000 \$.
- ◆ 3 000 employés à temps plein et à temps partiel pour une masse salariale de plus de 90 000 000 \$.
- ◆ 35 écoles primaires et 7 écoles secondaires pour répondre aux besoins des jeunes.
- ◆ 2 centres d'éducation aux adultes et de formation professionnelle offrant des services de formation sur mesure afin de répondre aux besoins de main-d'œuvre qualifiée des entreprises de la région.

« Agir,
réussir
et grandir
ensemble »

55 rue Court, C.P. 9000, Granby (Québec) J2G 9H7
(450) 372-0221

Portraits d'entrepreneurs

Laser AMP, une entreprise à caractère humain

Karine Gariépy

GRANBY

Chez Laser AMP, ce sont les employés qui font la force de l'entreprise. Implantée à Granby depuis 1995, cette dernière a concédé, en 2002, 10 % de ses actions à... ses employés!

La société compte deux actionnaires majoritaires dans ses rangs, André Moïse et Marc Norris. La coopérative d'employés, pour sa part, fait partie des actionnaires minoritaires. Elle possède le dixième des actions de la compagnie, qui se spécialise dans la fabrication de pièces de métal semi-finies.

« Les employés se sentent beaucoup plus concernés, constate André Moïse, président de Laser AMP. Il est difficile d'évaluer le retour exact de ce mode participatif, car les résultats ne sont pas quantifiables, mais les taux d'absentéisme et d'accidents sont très bas même s'il s'agit de travail physique. »

En plus d'avoir permis d'injecter du capital dans l'entreprise et ainsi d'amorcer une période de croissance qui se poursuit encore, la création de la coopérative a eu pour effet de mobiliser le personnel. Cette formule a fait croître l'intérêt des employés-actionnaires pour l'entreprise, d'où la création d'une publication interne bimensuelle donnant de l'information variée sur Laser AMP.



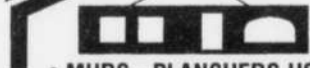
À présent, Laser AMP poursuit deux principaux objectifs de croissance: d'augmenter son chiffre d'affaires de 35 % d'ici l'an prochain et de percer les marchés américains tout en maintenant sa réputation d'excellence ainsi que sa dimension humaine.



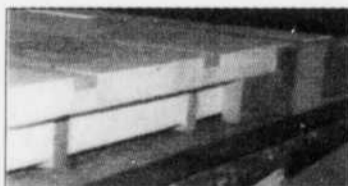
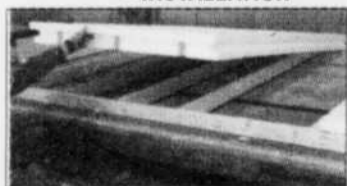
photos Alain Dion

En plus du découpage au laser, l'entreprise offre d'autres services comme du découpage et pliage de métal, du poinçonnage CNC, du soudage, de l'assemblage et divers travaux d'usinage de base.

Depuis 1975
DUNFAB inc.

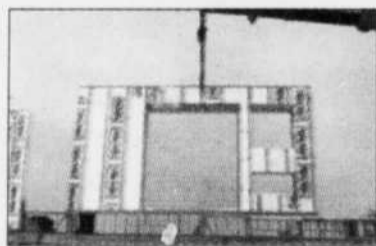
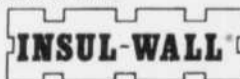


- MURS - PLANCHERS USINÉS
- STRUCTURES BOIS DE TOUS GENRES
- INSTALLATION



AUCUNE INFILTRATION D'AIR

EXCLUSIVITÉ



ISOLANT RIGIDE
NE S'AFFAISSERA
JAMAIS



DES ÉLÉMENTS PRÉFABRIQUÉS...
RAPIDITÉ SANS PAREIL



MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ/PRIX

663, route 139
Roxton Pond

www.dunfab.com

Tél.: 372-0008 • Téléc.: 372-9886
Courriel: dunfab@sympatico.ca

RÉSIDENTIEL

ÉDIFICES À LOGEMENTS

CONDOS

ENTREPÔTS

DIVERS



archives La Voix de l'Est

En 2004, Laser AMP a été la grande lauréate du Prix Distinction décerné par la Chambre de commerce Haute-Yamaska et région. « Il s'agit d'un succès d'équipe qui nous motive à continuer et d'un élément de fierté pour les partenaires », souligne-t-il.

L'entreprise ne compte pas distribuer de dividendes avant au moins trois ans; les profits sont réinvestis dans la compagnie pour soutenir la croissance de l'entreprise. « Depuis la création de la coopérative, 2 M \$ ont été réinvestis dans l'équipement, ce qui porte maintenant nos lasers à huit », déclare M. Moïse.

Outre la coopérative, les employés ont été impliqués dans deux démarches d'amélioration de la production, des projets appelés « produit à valeur ajoutée ». « Le PVA a provoqué une prise de conscience chez nos employés ainsi qu'un certain changement d'attitude, relate-t-il. Ils ont acquis un réflexe automatique d'amélioration de leur environnement de travail. »

« Un jour, un employé m'a suggéré comme

signification pour les trois lettres qui apparaissent dans le nom de la compagnie, Laser AMP, Attitude mentale positive », déclare André Moïse, le visage souriant.

Chez Laser AMP, les dirigeants affirment que ce sont ses excellents employés qui en font toute sa richesse. « Un des principaux succès de l'entreprise AMP est d'avoir gardé l'esprit humain depuis ses tout débuts. Les relations interpersonnelles sont très importantes ici », ajoute le M. Moïse.

Un leader dans son domaine

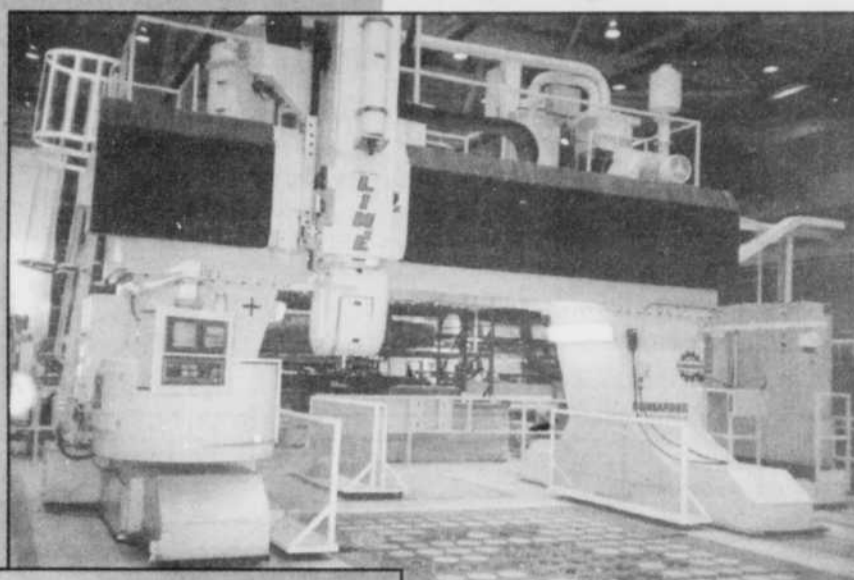
Fondée en 1995, Laser AMP s'est rapidement imposé dans le domaine de la transformation des produits métallurgiques. Son marché couvre aujourd'hui les territoires du Québec, des Maritimes et de l'Ontario. Sa croissance fut telle qu'il est devenu aujourd'hui un véritable leader dans le domaine du découpage au laser au Québec. « Bien gérer la croissance continue de l'entreprise constitue une de nos plus belles réussites », affirme le jeune homme.

Les puissances de chacun des huit lasers dont dispose l'entreprise diffèrent afin de satisfaire les besoins d'une large clientèle sans cesse grandissante. Il s'agit de la puissance en nombre de watts et de la grandeur de sa table de découpe qui caractérisent chacun d'entre eux.

Laser AMP utilise les technologies Mazak, pour les lasers de format standard, et Tanaka, pour les lasers de format supérieur. Les puissances de ces lasers varient de 1000 à 6000 watts et les tables de coupe, de 4 pieds par 8 pieds à 8,5 pieds par 48 pieds.

Ses clients proviennent de secteurs diversifiés: manufacturiers d'équipements, véhicules lourds, remorques, ameublement, électronique, ventilation, chauffage, machinerie industrielle de tous genres. Selon son président, Laser AMP a su se démarquer de la concurrence en créant des relations honnêtes et franches avec ses clients.

Spécialisée en haute technologie.



HENRI LINÉ
MACHINES-OUTILS HENRI LINÉ INC.
Granby, Québec, Canada

Fiers de notre entreprise mais encore plus de l'équipe que nous formons.

1000, rue André-Liné, Granby
Tél.: (450) 372-6480 Téléc.: (450) 372-6557

Carrosserie Arsenault Inc. célèbre son 25^e anniversaire !

Publireportage

Les propriétaires de Carrosserie Arsenault Inc, Mme France Choinière et M. Jean Arsenault, sont fiers de célébrer le 25^e anniversaire de leur entreprise avec leur équipe et leur fidèle clientèle. En effet, c'est en 1980 que le couple fondait son commerce. Mme Choinière se rappelle d'ailleurs que leur premier client fut le regretté Gilles Boisvert, fondateur du Granby International et du Club de voitures anciennes de Granby. « Nous avons toujours été situés au 1538 Principale. En 1992, cependant, nous avons fait des rénovations majeures en doublant la superficie des locaux », souligne Mme Choinière.

Un service personnalisé

Renommée pour le professionnalisme de son équipe de 10 employés, dont le technicien et évaluateur, François Therrien, au service de l'entreprise depuis 23 ans, Carrosserie Arsenault Inc. répare la carrosserie de votre véhicule suite à tout genre de sinistres, ou simplement pour en améliorer l'apparence. L'entreprise a bâti sa réputation sur la qualité de son service; « De la réclamation à l'estimation par ordinateur en passant par les transactions avec les compagnies d'assurances, les clients qui viennent nous rencontrer suite à un accident apprécient beaucoup que nous prenions en charge toutes les démarches relatives à leur accident », spécifie M. Arsenault. De plus, la communication par modem avec la plupart des assureurs accélère le règlement des sinistres, grâce au système d'imagerie électronique (Photolink et Shoplink).



Marc-Antoine Arsenault, François Therrien, François Couture, Manon Paquette, Pierre Bouthillette, France Choinière, Jean Arsenault, Joël Therrien, André Dubé. Absente: Claudette Bérubé.

Un équipement d'avant-garde

Toujours à l'avant-garde technologique, Carrosserie Arsenault Inc. est aussi membre de la Corporation des carrossiers professionnels du Québec. « Depuis quelques années, nous avons fait l'acquisition de plusieurs équipements sophistiqués, dont un système central d'aspiration des poussières et un système de mélange de peintures par ordinateur, qui offre une possibilité illimitée de couleurs ainsi que le système de couleurs en trois étapes (perles). Nous avons également équipé l'atelier d'un système de redressement de châssis et, finalement, l'an passé, nous avons ajouté un « Air Make-up » dans les deux salles de peinture, ce qui a eu pour effet d'améliorer grandement la qualité de l'air sur les lieux », continue Mme Choinière.

Une entreprise familiale

Au fil des 25 dernières années, Carrosserie Arsenault Inc. a connu une croissance continue et ses propriétaires envisagent l'avenir avec beaucoup d'optimisme. « Nous avons toujours souhaité faire de Carrosserie Arsenault une entreprise familiale et c'est avec joie que nous avons constaté que notre fils Marc-Antoine s'intéresse de plus en plus au commerce et envisage de prendre la relève », concluent Mme Choinière et M. Arsenault.

1538, rue Principale, Granby, 378-1956

Carlson Wagonlit TravelSM

Services offerts aux entreprises:

- Système informatisé de réservations
- Billets électroniques
- Billets consolidateurs
- Tarifs corporatifs pour hôtels et voitures
- Consultation afin d'établir une politique de gestion des voyages
- Centre d'appels 7/24

Une chaîne de
4 100 agences
de voyages
dans 143 pays



157, rue Principale
Granby
Voyages Granby inc.

(450) 372-3624
1-800 361-0447
www.carlsonwagonlit.ca
Détenteur d'un permis du Québec

On oriente nos efforts... vers votre réussite!

Postes permanents et temporaires
dans les domaines suivants:

- Industriel
- Service à la clientèle
- Bureautique
- Métiers spécialisés
- Haute technologie

Service gratuit
pour les candidats

Avantages sociaux

Service de tests et
évaluations
psychométriques

Services de personnel
MANPOWER

www.manpower.ca

8, rue Langlois, Granby J2G 6J4
Tél.: (450) 776-6630 Téléc.: (450) 776-7730

292616V

Portraits d'entrepreneurs

La transmission d'entreprise pourra compter sur BBBoom Relève

Gilles Fisette

LA TRIBUNE

Les PME de la région et les organismes publics pourront trouver en région tous les outils dont ils ont besoin pour assurer la relève, y compris la transmission d'entreprise.

Fruit de presque deux années de travail et d'investissement, le groupe Savard-Martin, de Sherbrooke, a en effet mis au point son service BBBoom Relève qui se consacre à la relève dans les PME et dans le domaine public.

Ce service, a expliqué le président du groupe, Benoît Savard, repose sur l'accompagnement personnalisé et un assistant logiciel qui permet d'obtenir un portrait précis des besoins en main-d'œuvre.

« Le vieillissement de la population est un phénomène connu démographiquement mais à l'échelle de nos propres entreprises, il est souvent un facteur laissé pour compte », a rappelé M. Savard qui, pour le lancement de ce service, était entouré du comédien Marc-André Coallier, un jeune entrepreneur puisqu'il a acquis il y a un peu plus d'une année le Théâtre de la Marjolaine. L'accompagnaient également Diane Gingras, ex-dirigeante d'Oxybec Médical et intervenante au Groupe Savard-Martin, et Paul Milliard, également intervenant de ce groupe.

Mais des gens dans la salle pouvaient aussi témoigner du sujet. C'est le cas de Raymond Lepage, directeur du Séminaire Salésien. Dans cet école secondaire, a-t-il expliqué, on a eu recours au Groupe Savard-Martin pour faire un diagnostic et pour proposer des solutions au problème de relève de personnel, tant pour les enseignants que les non-enseignants.

« Pour nous, il était important de bien se préparer afin de pouvoir assurer la transmission des valeurs propres à notre maison d'enseignement et cela se fera par un système de mentorat qui reposera autant sur les employés plus âgés que sur les retraités qui accepteront d'être les mentors auprès des plus jeunes. »

Au Séminaire Salésien, on compte une soixantaine d'employés dont 45 enseignants.

Selon M. Savard, BBBoom Relève permet d'atteindre sept objectifs. Il clarifie d'abord le type de transfert souhaité; il dresse le profil du poste stratégique concerné par la démarche de relève;



photo La Tribune

Benoît Savard, le président du groupe Savard-Martin.

EKELTOR

EXELTOR EST L'UN DES LEADERS
MONDIAUX DANS LA FABRICATION
D'AIGUILLES À TRICOTER
INDUSTRIELLES POUR MÉTIERS
CIRCULAIRES DE GRAND DIAMÈTRE
ET DE BONNETERIE.

292157V

EKELTOR

110, RUE RIVIÈRE, BEDFORD (450) 248-4343



Benoit Savard, Hélène Martin, Marc-André Coallier, Paul Millard et Diane Gingras, BBBboom Relève. photo La Tribune

il identifie au besoin la démarche et les outils nécessaires à l'acquisition d'un candidat externe; il élabore un plan d'action pour l'ensemble des étapes; il élabore un plan de développement personnalisé pour la personne qui assurera la relève; il fera le diagnostic-relève des postes de l'équipe de direction ou de tous les postes de l'entreprise.

« Le service s'adresse aux entreprises de moins de 500 employés car les plus grandes

entreprises disposent de leurs propres ressources », a souligné M. Martin.

Toutefois, ce dernier point n'est pas coulé dans le béton puisque le Groupe Savard-Martin a mené des mandats pour Rona et pour Air Transat, par exemple. Pour le transporteur aérien, il a mis au point l'Académie Air Transat, en collaboration avec l'Université de Sherbrooke. Il s'agit d'un lieu de formation et de perfectionnement pour les employés d'Air Transat.



Votre partenaire d'affaires depuis

105 ans !

Chambre de commerce
Haute-Yamaska et Région

La Chambre de commerce Haute-Yamaska et Région, forte de ses 675 membres provenant de tous les secteurs de l'activité socio-économique, est le réseau d'affaires le plus important d'ici. C'est avec une grande fierté que nous nous associons à ce cahier spécial qui reconnaît le travail et la détermination de femmes et d'hommes d'action qui marquent notre région.

Plus qu'un réseau,
Un allié qui fait la différence !

La principale façon que nous avons, chaque année, de souligner l'immense travail accompli par tous les entrepreneurs de chez nous, est l'organisation du Concours des Prix Distinction. En effet, depuis 22 ans, la Chambre de commerce Haute-Yamaska et Région est la pierre angulaire de la reconnaissance en affaires. Nous invitons donc les entreprises qui collaborent à ce cahier spécial à participer aux Prix Distinction 2005.

Formulaire d'inscription disponible à la Chambre de commerce.

650, rue Principale, Granby

Tél.: 372-6100
Télec.: 372-3161

info@chambredeccommerce.org
www.chambredeccommerce.org

Nos partenaires associés:



Et bien simple.™



IBM Canada Ltée
usine de Bromont



Nadeau Lessard inc.



Samson Bélair/Deloitte & Touche



CENTRE D'AIDE AUX ENTREPRISES
HAUTE-YAMASKA et RÉGION

Partenaire des entreprises régionales depuis 20 ans !

Publireportage

Il y a déjà 20 ans que le Centre d'aide aux entreprises (CAE) s'implantait à Granby. C'est en effet en 1985 que cette corporation sans but lucratif voyait le jour suite à la volonté du milieu des affaires de promouvoir et de développer l'économie de la région. À l'époque, les principaux instigateurs du CAE furent l'actuelle présidente, Mme Lise Faucher; M. André Deschamps; M. Louis Choinière ainsi que plusieurs autres. Au cours des deux dernières décennies, le CAE n'a jamais dérogé à sa mission, soit de participer au développement économique en offrant aux PME une aide financière et des services-conseils pour stimuler la création et le maintien d'emplois. Cependant, une des différences marquantes pour le CAE depuis 20 ans réside dans son actif. En 1985, il était de 1,5 M\$, aujourd'hui il totalise plus de 5,2 M\$. En outre, le directeur général du CAE, M. Roland Choinière, se rappelle que, au cours des cinq premières années d'existence de l'organisme, le CAE bénéficiait d'un appui de Emploi et Immigration Canada. En 1990, après que le Gouvernement se soit retiré du dossier, le CAE est devenu entièrement autonome.

Comme il le spécifie: « Dès ses débuts, le rôle principal du CAE a été de créer des alliances et de la concertation avec les organismes en développement économique et les institutions financières de la région, de sorte que nous sommes devenus rapidement leurs partenaires à parts entières. »

Des solutions aux entrepreneurs

Le CAE propose plus que du financement, il propose des solutions aux entrepreneurs. Au fait, saviez-vous que, en 20 ans, le CAE a investi dans les entreprises plus de 20 M\$? Véritable partenaire économique, la principale richesse du CAE demeure ses bénévoles, qui consacrent de nombreuses heures par mois à la gestion de l'organisme. « Depuis 1985, pas moins de 35 bénévoles de tous les milieux ont fait partie du conseil d'administration. Ils représentent

pour nous une richesse inestimable sans compter l'équipe des permanents. Nous profitons d'ailleurs de l'occasion pour les remercier sincèrement », ajoute M. Choinière, qui assume également la présidence de la Chambre de commerce Haute-Yamaska et région et siège au sein du comité régional des CAE-SADC du Québec.

Leader dans le domaine

Reconnu en tant que leader dans le domaine de l'aide financière aux entreprises en tant qu'organisme à but non lucratif, le CAE a su créer plusieurs alliances révélatrices de la confiance qu'on lui porte. Ainsi, la MRC Haute-Yamaska, dans le cadre de son partenariat avec le CAE, a confié au CAE la gestion de son portefeuille tout comme la MRC Rouville. De plus le CLD Haute-Yamaska lui a confié l'administration de son fonds local d'investissement. Par ailleurs, en 2000, l'organisme signait une entente de partenariat avec Développement économique Canada qui lui a permis de renforcer les implications et l'aide aux entreprises. Sa constante présence dans le milieu lui a également permis de mettre sur pied d'importants projets tels que le Cercle d'entraide pour femmes en partenariat avec Emploi-Québec et Développement Économique Canada, et d'assurer le support au développement des compétences de jeunes finissants universitaires dans le cadre du programme Connexion Compétences en partenariat avec Ressources Humaines et Développement des Compétences

Canada. « Au cours des années à venir, le CAE souhaite d'ailleurs mettre l'accent sur la relève », continue M. Choinière. De plus, le CAE a toujours été présent au sein de nombreux organismes. Dès 1987, il a d'ailleurs participé au Sommet économique québécois, dont M. Choinière était vice-président pour la région des Appalaches.

Au cours des 20 dernières années, le CAE s'est affirmé comme étant un important joueur auprès des PME qui sont à la recherche de financement ou en complémentarité avec les autres partenaires financiers. « Grâce aux nombreux fonds que nous avons mis en place, nous avons permis à plus de 500 entreprises d'aller de l'avant. Nous sommes d'ailleurs à développer un nouveau fonds, le FIER, en collaboration avec le CLD Haute-Yamaska. Il s'agit d'un fonds de 15 M\$, destiné, lui aussi, à soutenir financièrement les entreprises d'ici », conclut M. Choinière.



L'équipe du CAE répond aux besoins des entreprises depuis 20 ans.

Passage non traditionnel: de nouveaux services aux entreprises

Karine Gariépy

GRANBY

Il y a du nouveau à Passage non traditionnel. Son action prend de l'ampleur sur le terrain, puisque l'organisme à but non lucratif offre maintenant plusieurs nouveaux services qui sont destinés aux entreprises. L'objectif que poursuit l'organisme, lui, ne change pas: l'insertion et l'intégration des femmes dans des milieux de travail traditionnellement masculin ainsi que leur maintien en emploi.

Les nouveaux services offerts par Passage non traditionnel (PNT) s'adressent à tout le monde qui œuvre en entreprise, autant aux employés qu'aux cadres. Au lieu de se limiter à une aide unilatérale avec des démarches qui ne ciblent que les travailleuses, PNT maximise son impact en intervenant, à présent, directement dans les milieux de travail.

Les professionnelles de PNT agissent à plusieurs niveaux. La formation, le placement et la consultation font partie de leur plan d'intervention. L'organisme se confère aussi le rôle d'informer et de sensibiliser les travailleurs appartenant à tous les niveaux hiérarchiques. Son aspiration: être

reconnu en tant que référence notoire en matière d'insertion des femmes dans des milieux traditionnellement masculins.

Favorisant une approche personnalisée, la dynamique équipe apporte un soutien aux employeurs qui souhaitent intégrer ou qui veulent améliorer l'intégration de femmes dans des environnements de travail exclusivement ou majoritairement masculin.

Intégration difficile

«Les filles subissent souvent beaucoup de pression en arrivant dans un nouveau milieu de travail typiquement masculin. Elles n'ont pas droit à l'erreur», déclare Maryse Bernier, agente de liaison aux entreprises et coordonnatrice de Passage non traditionnel. La jeune équipe de PNT est aussi composée de Véronique Tardif, conseillère en emploi, et de Cinthia Lampron, conseillère d'orientation.

«Il faut avoir une forte estime de soi, poursuit-elle pour décrire ce que vivent celles qui décident de sortir des sentiers battus. Les pures non traditionnelles sont fonceuses et prennent leur place. D'autres, un peu moins confiantes, se replient sur elles-mêmes et connaissent parfois de la difficulté à s'intégrer.»

Des interventions sur mesure

Pour éviter que de telles situations se produisent, l'équipe de PNT propose en premier lieu le développement de matériel d'intégration. Elle aide les employeurs à mettre sur pieds différentes stratégies d'action selon les besoins particuliers de l'endroit.

L'élaboration et la mise en place d'une politique d'accueil et de mesures de soutien, par exemple de conciliation famille-travail, sont des exemples d'éléments qui peuvent faciliter l'intégration des femmes tout en favorisant l'équité au sein de l'équipe de travail. PNT effectue aussi le suivi en emploi des nouvelles employées et l'évaluation de transfert d'apprentissage.

En deuxième lieu, Passage non traditionnel offre du soutien au niveau de la gestion des ressources humaines. Les intervenantes proposent d'analyser les postes de travail et le processus de recrutement. Elles font l'évaluation des attitudes, des comportements et des tâches exécutées. Elles sont aussi en mesure de suggérer des candidatures féminines liées aux besoins de l'entreprise. Bref, elles amènent des pistes de réflexion pour déterminer les conditions gagnantes d'une intégration réussie.

«Cela permet aux employeurs d'actualiser les postes et de remettre en question les qualifications exigées. Il arrive souvent que ces informations n'aient jamais été mises à jour», constate Maryse Bernier.

En troisième lieu, les professionnelles de PNT s'attribuent un rôle conseil auprès des entreprises. Elles veulent outiller les cadres et gestionnaires pour qu'ils puissent gérer les différences, prévenir les difficultés et faciliter la résolution de problèmes. Elle encourage la recherche de solutions dans un environnement de respect et de confiance mutuelle.

Elles ont, en dernier lieu, mis sur pieds des ateliers de formation pour toutes les catégories d'employés: les contremaîtres, les conseillers en ressources humaines, les directeurs généraux et même les membres de syndicat. Leurs thèmes variés mettent en lumière les avantages de la mixité dans une équipe de production. Ils ont pour but de prévenir les difficultés et à contrer la méfiance quant au processus d'intégration.

En quête d'équité

En plus d'être de plus en plus en vue dans les entreprises de la région, Passage



photo Alain Dion

Maryse Bernier

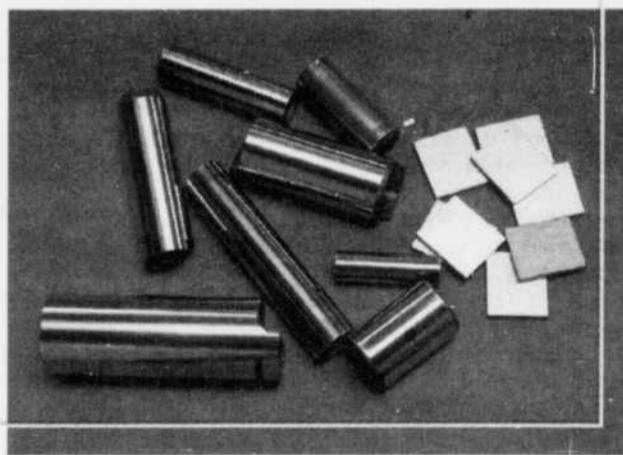
non traditionnel s'implique davantage dans les écoles. À l'école secondaire Massey-Vanier de Cowansville, l'équipe dispose d'un bureau où elle est présente deux jours par semaine.

Parmi toutes ses initiatives, l'équipe organise également des déjeuners-causeries visant à réunir les travailleurs du secteur des ressources humaines des entreprises de la région. Les sujets de discussion sont proposés par les employeurs mêmes. «On se positionne un peu partout, ce qui devient pour nous une de nos forces majeures», affirme Maryse Bernier.

L'équipe de Passage non traditionnel poursuit sa quête d'équité avec toujours autant de détermination et est plus que jamais présente et active au sein de la communauté.

TIMKEN

Nos produits



Timken compte 28 000 collaborateurs dans 29 pays. Chaque collaborateur s'engage à satisfaire pleinement les exigences du client et à améliorer en permanence tout ce que nous mettons en œuvre pour valoriser nos produits et services.

À notre centre d'excellence des arbres planétaires et des ailettes de pompe de Bedford, nous fabriquons les composants de précision et développons de nouveaux produits. Notre personnel compte près de 200 collaborateurs et se compose d'opérateurs, d'inspecteurs, d'ingénieurs, de techniciens, de machinistes, d'électriciens et de personnel administratif.

Certifié ISO/TS 16949 et ISO 14001, le succès de notre usine repose sur l'implication de nos collaborateurs.

TIMKEN CANADA LP

4 Victoria Sud
Bedford (Québec) J0J 1A0

Téléphone: (450) 248-3316

Télécopieur: (450) 248-4196

Située au cœur du parc
industriel:
Action Ventilation Inc.



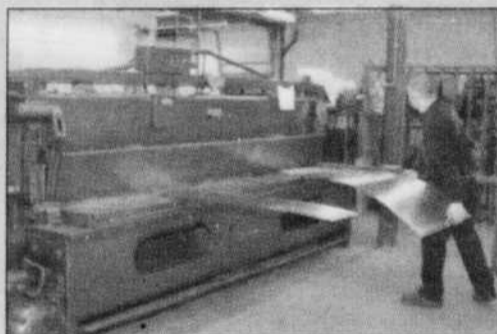
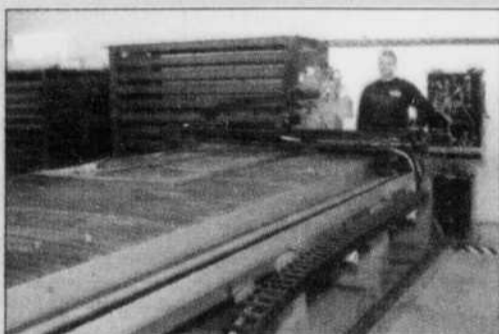
PAGE 11A - LA VOIX DE L'EST - CAHIER SPÉCIAL - MARDI 10 MAI 2005

Publireportage

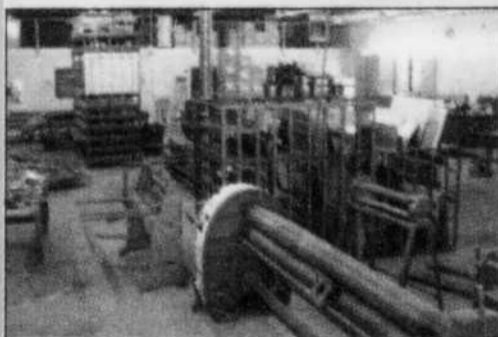
Ouvrant dans la transformation de métal en feuille depuis 1996 et toujours soucieuse de mieux répondre aux besoins de sa clientèle, Action Ventilation Inc. a récemment fait l'acquisition d'une bâtisse de 12 000 pieds carrés, située au 995, boulevard Industriel à Granby, bâtisse dans laquelle elle a emménagé en mai 2004.

Nouvelle division — nouveaux services

Afin de demeurer compétitive et d'augmenter ses services et la qualité de ses produits, Action Ventilation Inc. vient d'ouvrir une nouvelle division de fabrication métallique. Ainsi, elle peut fabriquer vos rampes d'accès, caniveaux, passerelles, pièces sur mesure, conduits de ventilation, etc. La compagnie offre également une plus grande variété d'outillage. Elle s'est entre autres équipée d'un plasma à haute définition assisté par ordinateur, d'une plieuse hydraulique et d'un rouleau de 10 pieds. Elle propose ses services en coupage, pliage, soudure, assemblage, installation de ses équipements, équilibrage, conception des systèmes et analyse réelle de vos besoins.



Une équipe professionnelle

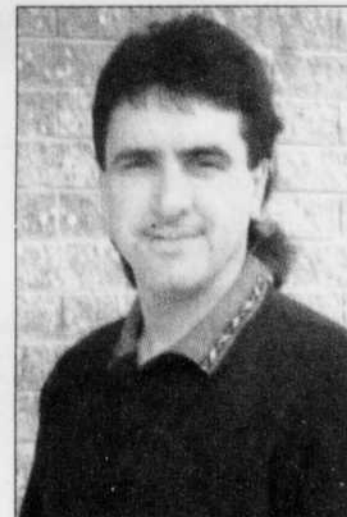


Grâce à son équipe qualifiée et dynamique, elle pourra gérer efficacement tous vos projets de la conception à la fabrication en passant par l'installation.

Mille mercis à la clientèle

En terminant, Joël Harnois, président d'Action Ventilation Inc., tient à remercier toute sa clientèle pour sa fidélité et son encouragement et lui assure que son équipe et lui continueront à toujours mieux la servir.

Action Ventilation Inc. se fera également un plaisir de servir tous ses nouveaux clients qui lui confieront, dans les années à venir, leurs projets. « Notre but premier est de vous satisfaire et de rendre votre entreprise plus performante », conclut M. Harnois.



Joël Harnois
propriétaire

FABRICATION MÉTALLIQUE



Action Ventilation

Licence R.B.Q. : 8005-5700-23

Chauffage • Climatisation • Ferblanterie

995, boul. Industriel, Granby • 375-8980 • 1-800-586-5208 • Téléc.: (450) 375-0412
info@actionventilation.ca

10

10

10

Du rangement aux affaires

SAINT-PIE

Des idées à revendre, un conjoint dans la fabrication de meubles en mélamine et un intérêt pour le rangement: il n'en fallait pas plus à Guylaine Jodoin pour décider de se lancer en affaires à Saint-Pie.

Elle a fait le saut en créant récemment G Module Concept, une entreprise spécialisée dans la fabrication de modules, standards ou sur-mesure, pour le rangement des garages. Le porte-parole de la nouvelle PME est le pilote automobile, Patrick Carpentier.

Selon M^{me} Jodoin, qui travaille sur le démarrage de son entreprise depuis un an, la compétition dans ce domaine serait à peu près inexistante au Québec et au Canada. L'entrepreneure dit vouloir d'abord percer la région de la Rive-Sud de Montréal, des Cantons-de-l'Est et du Centre-du-Québec.

«C'est difficile de se faire un nom, mais c'est facile de le perdre si on ne donne pas un bon service», dit-elle.

Le développement de la région de Montréal viendra dans un deuxième temps. C'est le conjoint de M^{me} Jodoin, Patrick Lacasse, des Industries qui porte son nom, qui agit comme sous-traitant dans la fabrication des modules.

«Pour le moment, je prends ça une journée à la fois», dit M^{me} Jodoin qui apprivoise les aléas du milieu des affaires.



photo Alain Dion
Guylaine Jodoin apprivoise le milieu des affaires. Elle a démarré son entreprise: G Module Concept.

L'université, partenaire des PME

LA PRESSE

Les PME jouent un rôle fondamental dans notre économie puisqu'elles sont les plus grandes créatrices d'emplois au Québec.

Pour qu'elles continuent de l'être, les PME doivent maintenir la concurrence mondiale toujours plus féroce. Pour ce faire, elles doivent constamment trouver de nouveaux moyens pour se distinguer. Pour cela, elles peuvent compter sur les universitaires qui forment leurs gestionnaires de demain et qui produisent une littérature d'affaires adaptée à leurs besoins. En voici quelques exemples.

Le plan d'affaires

Pour qu'une PME puisse durer, il est important qu'elle soit construite sur des bases solides. L'entrepreneur doit donc connaître les différentes étapes du démarrage d'entreprise. C'est la démarche que Louis-Jacques Filion, titulaire de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, en collaboration avec une vingtaine de professeurs de HEC Montréal, propose dans Réaliser son projet d'entreprise, un ouvrage qui porte une attention toute particulière à la rédaction du plan d'affaires. Les auteurs proposent également l'essentiel de ce que l'entrepreneur devrait savoir pour gérer et développer son entreprise.

Cet ouvrage passe en revue tous les types d'entreprises, depuis le travailleur autonome jusqu'au technopreneuriat et constitue certainement la référence la plus complète en matière de démarrage d'entreprise au Québec.

Le plan marketing

Lorsqu'une PME est bien démarrée, le marketing joue par la suite un rôle majeur dans sa croissance. Un plan marketing deviendra donc nécessaire pour coordonner l'ensemble des activités et des efforts marketing de l'entreprise.

L'entrepreneur trouvera de façon détaillée toutes les étapes pour le concevoir dans Comment faire un plan de marketing stratégique, de Pierre Filiatrault, directeur de l'École des sciences de gestion de l'UQAM.

Le plan sera utile non seulement pour gérer efficacement les différents aspects de la fonction marketing (service à la clientèle, adaptation des produits aux besoins du marché, innovation, communications, etc.), mais aussi pour analyser l'environnement concurrentiel changeant de l'entreprise et déterminer les meilleures stratégies en fonction des objectifs de la PME.

Après l'application du plan, le gestionnaire devra en contrôler l'exécution et en évaluer les résultats. En somme, le plan de marketing stratégique, c'est l'outil idéal pour déterminer d'où l'on vient, où l'on va et, surtout, comment on compte s'y rendre.

A. Lassonde Inc.



**UNE SOCIÉTÉ FIÈRE DES SES
ORIGINES ET
CONFIANTE DE SON AVENIR**

OASIS^{MD}

RougemontSM

FRUITE^{MD}

ALLEN'S

Fairlee

Everfresh

SUN-MAID^{MD}

EXCEL INDUSTRIEL

des gens de connaissance et de service!

Plus de 50 ans de succès

Reconnue depuis plus de 50 ans pour la qualité de son service hors pair, l'équipe d'Excel Industriel s'est bâtie une renommée d'excellence à travers le Québec à titre de fournisseur de premier plan de produits-solutions industriels.

Excel Industriel, c'est, bien sûr, une gamme élargie de produits industriels de qualité. Mais c'est aussi, et surtout, une équipe de 65 personnes, qui possèdent en moyenne 10 ans d'expérience dans l'entreprise et qui bénéficient d'une formation adaptée et de connaissances approfondies. Cette équipe qualifiée peut donc offrir à la clientèle des solutions industrielles qui répondent, d'une façon personnalisée, à ses besoins.

Nouvelle image corporative

Dans sa dynamique d'entreprise et son mouvement constant d'amélioration, Excel Industriel vient tout juste de lancer sa nouvelle image corporative. Le logo a été redessiné et le nouveau slogan «*Des gens de connaissance et de service*» souligne l'apport important des gens qui composent les rangs de l'entreprise dans le succès des partenariats d'affaires avec sa clientèle.

Plus que des produits... une valeur ajoutée

Excel Industriel met à la disposition de sa clientèle un inventaire de plus de 2 M\$, regroupant un vaste éventail de produits industriels, principalement de l'outillage de coupe, des produits abrasifs, des produits d'air comprimé, des attaches industrielles et de l'outillage industriel. L'équipe d'Excel

Industriel se fait un point d'honneur de s'associer avec des centaines de manufacturiers réputés pour la qualité de leurs produits et d'offrir un service d'avant-garde attentionné. Effectivement, l'entreprise se démarque par un service personnalisé grâce à son équipe dévouée et chevronnée. Ses

partenaire d'affaires qui met tout en place pour aider ses clients à planifier correctement leurs besoins en fournitures industrielles, à réduire leurs coûts d'exploitation et à accroître leur productivité. Forte d'une équipe de conseillers expérimentés, d'un service à la clientèle qualifié, d'acheteurs

Industriel met beaucoup d'énergie et d'enthousiasme à développer encore et toujours, sa compréhension des besoins de sa clientèle, sa connaissance des produits du marché, son savoir-faire en gestion d'inventaire et sa compétence en solutions industrielles. Dans toutes les étapes de son



conseillers reçoivent une formation continue sur des solutions d'affaires à la fine pointe de la technologie. Son équipe logistique travaille à ce que les produits soient facilement disponibles et livrés rapidement, selon des critères qui dépassent ceux habituellement adoptés par l'industrie.

Excel Industriel: partenaire de votre réussite!

Contribuer au succès de ses clients, telle est la priorité de l'équipe d'Excel Industriel. Excel Industriel n'est pas un simple distributeur de produits. C'est un

ingénieur et d'une équipe logistique performante, Excel Industriel a tout pour supporter ses clients à optimiser leurs achats et à rentabiliser leurs décisions d'approvisionnement.

De l'énergie et de l'enthousiasme

Dans le but de toujours mieux servir ses clients, l'équipe d'Excel

histoire, Excel Industriel a su démontrer sa détermination à offrir le meilleur service qui soit. Garante d'un tel passé, Excel Industriel regarde l'avenir avec la volonté de s'améliorer toujours et de mettre à la disposition de ses clients les compétences de «*gens de connaissance et de service*», comme le souligne si bien son nouveau slogan.



415 Robinson Sud, Granby
375-1771 • 1-800-363-9235
www.excel.qc.ca

Le Groupe GRB, aux limites de l'imagination

Karine Gariépy
GRANBY

C'est à Saint-Aphonse-de-Granby qu'un groupe d'une trentaine d'experts repousse sans cesse les limites de l'impossible. Grâce à leur savoir-faire et leur génie inventif, les réalisations du Groupe GRB, entreprise spécialisée dans l'intégration d'automatismes industriels, ont tôt fait de traverser nos frontières pour se retrouver notamment aux États-Unis et au Nouveau-Brunswick.

Depuis qu'il a fondé Automation GRB en 1997, André Roy a su s'entourer d'une équipe compétente et dynamique. Cette dernière aime relever de nouveaux défis et ne baisse pas les bras devant des projets d'envergure.

La propreté du train de banlieue de New York lui est d'ailleurs attribuable, en grande partie, puisque c'est elle qui a conçu et mis en place le système de nettoyage automatisé de wagons de trains. « Elle récupère même l'eau souillée pour la recyclée », explique le président du Groupe GRB.

Ingénieurs mécaniques, électromécaniciens, techniciens électroniques, mécaniciens industriels, assembleurs de panneaux de contrôle, machinistes de précision et soudeurs, en tout, une trentaine de professionnels unissent leur savoir-faire et travaillent en étroite



Louise Gagnon, directrice au développement des affaires et André Roy.



collaboration afin de trouver pour ses clients des solutions innovantes qui amélioreront la rentabilité, la productivité et l'ingéniosité de leur industrie.

Cette année, Automation GRB, localisé sur la rue Pierre Paradis tout près de l'autoroute des Cantons-de-l'Est, est devenu le Groupe GRB. La raison? « Nos gammes de produits et services se sont tellement élargies que l'ancien nom n'était plus représentatif de l'ensemble de nos activités », explique Louise Gagnon, directrice au développement des affaires. Cette dénomination est aussi accompagné d'un nouveau slogan : Partenaire de réussite.

photos Alan Dion

suite en page 16...



Depuis 1953

Lieu d'enfouissement sanitaire régional

Au service de l'environnement

SERVICE DE CONTENEURS
2 à 40 verges³



Licence R.B.Q.: 8112-4406-05

• **RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL •**

OUVERT
de 7h à 17h, du lundi au vendredi
372-2399

Conteneurs pour entreposage Conteneurs étanches

702, route 137, Ste-Cécile-de-Milton



**LETTREGE
CONFECTION
SÉRIGRAPHIE**

**T-SHIRT
POLO
MANTEAU
CASQUETTE**

CONFECTIONS PERLE

BRODERIE

VÊTEMENTS & ARTICLES PROMOTIONNELS

695, BLVD LECLERC O, GRANBY
TÉL: 450-375-8880, FAX: 450-375-3802

www.confectionsperle.com
Info@confectionsperle.com
Joanne & yvan

Vous recherchez la croissance?

Faites les choses différemment, et tournez-vous vers les solutions d'affaires taillées sur mesure de la BDC.

Chantal Racine, notaire, plan. fin., directrice de comptes
Tél. : (450) 372-5296
Télec. : (450) 372-2423
chantal.racine@bdc.ca



LA BANQUE QUI MISE SUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS

60 ANS
YEARS





MACHINAGE GAGNÉ

Depuis 1939

Si c'est brisé, on peut le réparer !

Le service 9-1-1, c'est nous !



M. Francis Boag
Propriétaire

Hautement reconnue pour sa fiabilité et son sens des valeurs, Machinage Gagné a su se bâtir une réputation d'excellence qui ne s'est jamais démentie depuis 66 ans. L'entreprise, qui possède une expertise unique dans la fabrication et la réparation de pièces, est fière de son personnel hors pair, composé de onze machinistes, de deux soudeurs et de trois employés de bureau.

Fondée en 1939 par Monsieur Rosario Gagné, qui en a été le propriétaire pendant plus de 40 ans, l'industrie est acquise en 1981 par Monsieur Marcel Duval et sa conjointe, Madame Pierrette Duval. En 1988, Machinage Gagné s'installe dans des locaux plus spacieux, secteur industriel, à Granby. Avec ses 8000 pieds carrés de superficie consacrés à la fabrication, le local répond aux besoins croissants de l'industrie.

Nouvelle administration et investissements majeurs

Vingt-trois ans plus tard, soit en 2004, le directeur général de l'usine, Monsieur



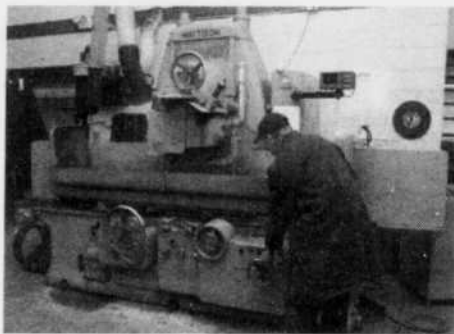
M. Francis Boag, propriétaire
et M. Marcel Duval, président

Francis Boag, fait l'achat de la compagnie dans laquelle il effectue des investissements majeurs. « J'ai tellement aimé l'entreprise que je l'ai achetée... Je tiens d'ailleurs à souligner que Monsieur

et Madame Duval sont pour moi d'un grand soutien. Monsieur Duval demeurera le président de l'entreprise aussi longtemps qu'il le souhaitera », souligne Francis.

Nouveaux services offerts

Toujours à l'affût des nouvelles technologies, Machinage Gagné vient tout juste de se doter d'équipements de tournage et de fraisage avec contrôle numérique (C.N.C.) afin de répondre encore mieux aux demandes de la clientèle. Un nouveau service de rectification plane (« surface grinder ») avec table magnétique est également en opération. « Notre succès est dû en grande partie à la compétence de notre personnel et à son travail exceptionnel », explique Francis.

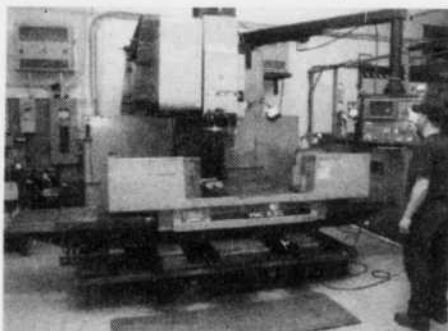


La toute nouvelle rectifieuse Mattison

Un service rapide, efficace et personnalisé

Proposant les services de soudure générale dans les usines, de métallisation à froid, d'usinage de pièces et de fabrication de pièces de précision, Machinage Gagné se spécialise également dans la réparation et la fabrication d'engrenages et de pièces hydrauliques. L'entreprise comprend huit départements complets.

Ce sont les départements d'engrenage, de soudure, de rectification, de C.N.C., de fabrication de pièces de précision, d'usinage général, de réparation de cylindres hydrauliques et de maintenance générale dans les usines. « Nous nous faisons un point d'honneur d'évoluer avec les besoins de nos clients. Nous savons qu'ils sont souvent pressés et qu'ils désirent que le travail soit fait immédiatement. C'est pourquoi nous avons su développer un service à la clientèle qui répond efficacement à leurs attentes. Avec nous, nos clients ne sont jamais mal pris », poursuit Monsieur Boag.



Le centre d'usinage Enshu

secteur d'activité: textiles, plastiques, haute technologie, etc. « Nous avons sur place l'équipement et le personnel nécessaires pour travailler rapidement et efficacement. Avec nos douze tours conventionnelles, nos sept fraiseuses, nos deux tours C.N.C. Alpha, notre centre d'usinage Enshu, cône 50, nos deux rectifieuses (une Mattison et une Brown & Sharp) et nos deux « gears hobbers », nous pouvons répondre à tous nos engagements », continue le propriétaire.

Depuis 66 ans maintenant, Machinage Gagné a toujours su gravir les échelons du succès malgré la forte concurrence dans le domaine. Monsieur Boag attribue cette réussite, avant tout, à la compétence de son équipe qui totalise en moyenne plus de seize ans d'expérience. « C'est à cause de cette équipe et de la fidélité de nos clients que Machinage Gagné continuera à se développer au cours des prochaines années », conclut Monsieur Boag. Incidemment, on prévoit la création de trois nouveaux emplois en 2005.

Des compétences et de l'équipement

Pas de compromis, pas de faux-fuyant, l'entreprise répond à ses engagements. N'est-ce pas là le principal atout d'un service d'usinage? En effet, chez Machinage Gagné, les clients repartent satisfaits, quel que soit leur



L'équipe hors pair de Machinage Gagné

82, rue Irwin, local 6, Canton de Granby, Tél.: 378-4929, Téléc.: 378-2395

machinagegagne@bellnet.ca



Installation de la structure d'acier du poste de transbordement de grain.

...suite de la page 14

Il est vrai que la polyvalence de l'entreprise est indéniable. Son meilleur atout est d'ailleurs son service clé en main, qui assure aux clients qu'elle se charge elle-même de toutes les étapes du projet au cours de son évolution.

Une fois exposés au problème du client, les experts de Groupe GRB imaginent et conçoivent d'abord sur mesure une machine qui saura répondre aux besoins spécifiques du client. « Aussitôt que le taux de production devient élevé et qu'il est question de rapidité, économie et polyvalence, les entreprises ont intérêt à ajouter un système d'automatisation », déclare le dirigeant.

L'équipe procède ensuite à la création et la fabrication du système d'automatisation ou de visualisation artificielle, du logiciel de production, du panneau de contrôle, bref de la nouvelle technologie quelle qu'elle soit et en fait l'installation. Elle effectue aussi l'entretien et la réparation de ses systèmes sophistiqués. Un service d'urgence dédié sept jours sur sept pendant 24 heures sur 24 a d'ailleurs été mis à la disposition des clients.



Finition du poste de transbordement de grain de Transport Ray-Mont à Montréal.



Johanne St-Martin
Conférencière et chroniqueuse,
auteure internationale et
consultante, formatrice et
fondatrice de l'Académie de
formation Feng Shui du Québec

☛ CONFÉRENCES éducatives et
divertissantes sur des trucs
Feng Shui, accompagnées
d'une présentation sur
« Power Point » de qualité:

- ☛ Déjeuner-causerie
- ☛ Journée de ressourcement
- ☛ Dîner-conférence
- ☛ Soirée reconnaissance
- ☛ Congrès
- ☛ Colloque
- ☛ Gala
- ☛ Salon
- ☛ Exposition
- ☛ Événement corporatif

☛ ATELIER d'une journée sur
l'art de fengshuier:

- ☛ Son décor
- ☛ Son quotidien
- ☛ L'atmosphère de bureau
- ☛ Construire une maison Feng Shui
- ☛ Avec le « Guide décor Feng Shui zone par zone », éditions du Rosseau

☛ VOYAGES culturels:

- ☛ Chine, (7 au 26 septembre 2005)
- ☛ Égypte, (octobre 2006)

Académie de
formation
Feng Shui
du Québec



Téléphone: (450) 372-1689
Site web: www.afsq.com



« C'est pas de notre pitié
dont le tiers-monde a besoin.
C'est de notre solidarité. »
Luc Picard, comédien
www.devpo.org

Votre don
fait toute
la différence

**DÉVELOPPEMENT
ET PAIX**
Sans frais : 1 888 234-8533
Montréal : (514) 257-8711

PRINTEMPS 2005

VOICI UNE INVITATION À PROFITER DE NOS TAUX DE LOCATION INCROYABLES



L'ACURA EL PREMIUM

Moteur VTEC™ • Roues en alliage de 15 pouces
• Coussins gonflables latéraux • Toit ouvrant
électrique • Groupe électrique • Freins ABS
• Régulateur de vitesse • Radio AM/FM, CD,
6 haut-parleurs • Climatiseur sans CFC
• Sièges en cuir chauffés

258\$*

PAR MOIS EN LOCATION
SUR 48 MOIS
0 \$* DÉPÔT DE SÉCURITÉ

2,8%*

TAUX DE LOCATION OU
DE FINANCEMENT

ET POUR
10\$*

DE PLUS PAR MOIS
OBTENEZ L'ENSEMBLE AERO



L'ACURA RSX PREMIUM

Moteur 2,0 litres de 160 chevaux • Coussins
gonflables latéraux • Toit ouvrant électrique
• Jantes de 16 pouces • Climatiseur
automatique • Freins ABS • Système d'entrée
sans clé • Radio AM/FM, CD, 6 haut-parleurs

298\$*

PAR MOIS EN LOCATION
SUR 48 MOIS
0 \$* DÉPÔT DE SÉCURITÉ

2,8%*

TAUX DE LOCATION OU
DE FINANCEMENT



**Elegance
ACURA**

1325 Principale
Granby 378-4969



*Offres de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarifs mensuels de location-bail d'une durée de 48 mois établis pour l'Acura EL (modèle ES3585) et pour l'Acura EL (modèle ES3585) avec ensemble Aero) 2005 neuve. Pour l'Acura EL (modèle ES3585), un acompte de 2 530 \$ vous donne un versement mensuel de 258 \$ et un total des paiements de 14 914 \$. Pour l'Acura EL (modèle ES3585) avec ensemble Aero), un acompte de 2 530 \$ vous donne un versement mensuel de 268 \$ et un total des paiements de 15 394 \$. Taxe de location annuel de 2,8 %. Un premier versement est requis et un acompte pourrait être exigé. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,12 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation de 1 050 \$, frais d'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. *Offre de financement à l'achat d'une durée limitée, établis pour l'Acura EL (modèle ES3585) et modèle ES3585) avec ensemble Aero), par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Par exemple, 20 000 \$ à 2,8 %. Paiements mensuels de 440,92 \$ pendant 48 mois. Coût d'emprunt de 1 164,16 \$. Total des paiements de 21 164,16 \$. Un acompte pourrait être exigé. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Le modèle offert peut différer de la photographie. Les récents diplômés universitaires et collégiaux peuvent être admissibles au programme donnant droit à une allocation allant jusqu'à 750 \$ sur certains modèles. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Du 1^{er} avril au 2 mai 2005. *Offres de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarifs mensuels de location-bail d'une durée de 48 mois établis pour l'Acura RSX (modèle DC5385) 2005 neuve. Un acompte de 2 046 \$ vous donne un versement mensuel de 298 \$ et un total des paiements de 16 530 \$. Taxe de location annuel de 2,8 %. Un premier versement est requis et un acompte pourrait être exigé. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,12 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation de 1 050 \$, frais d'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. *Offre de financement à l'achat d'une durée limitée, établis pour l'Acura RSX (modèle DC5385), par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Par exemple, 20 000 \$ à 2,8 %. Paiements mensuels de 440,92 \$ pendant 48 mois. Coût d'emprunt de 1 164,16 \$. Total des paiements de 21 164,16 \$. Un acompte pourrait être exigé. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Le modèle offert peut différer de la photographie. Les récents diplômés universitaires et collégiaux peuvent être admissibles au programme donnant droit à une allocation allant jusqu'à 750 \$ sur certains modèles. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Du 1^{er} avril au 2 mai 2005.



Assemblage d'un panneau de contrôle.

Des gens qui carburent aux défis

Issus de tous les secteurs de l'industrie, les clients du Groupe GRB sont souvent des chefs de file dans leur domaine respectif: agroalimentaire, pharmaceutique, cosmétique, transbordement de grain, asphalte et béton.

Les créations de l'entreprise sont des plus variées: ensacheuse de gaze, rembobineuse, table tournante, convoyeurs de toutes sortes, assembleuse d'équerres, très complexe aux dires de M^{me} Gagnon. Les employés sont toujours stimulés par les nouveaux défis qui s'offrent à eux.

Une des réalisations dont André Roy est particulièrement fier est l'usine de transbordement de grain qu'il a conçue et construite en collaboration avec la compagnie Transport Ray-Mont

située à Montréal. «Les gens de Transport Ray-Mont nous ont vraiment fait confiance et nous sommes heureux de travailler encore avec eux aujourd'hui», déclare le président de l'entreprise.

Ces infrastructures incluent un système de transfert de grain à haut débit, un puits de réception du wagon, un système de convoyage jusqu'à l'élévateur, une pesée en continue, ainsi qu'un système de distribution à la destination voulue.

«Le système intégralement automatisé a été conçu de A à Z dans le but de conserver la qualité du produit en tenant toujours compte des normes de salubrité élevées du secteur agroalimentaire, explique Stéphane Lussier, un des membres de la jeune équipe. Les grains chutent d'une trémie à l'autre sur de très courtes distances, ce qui n'abîme pas le grain.»

Un tandem
... une vision



Recrutement et placement de personnel
temporaire, permanent :

Secrétariat-bureautique
Ventes service à la clientèle
Comptabilité-finance
Industriel-technique
Cadres

Adecco *RH*
Services-conseils

Dotation et évaluation de potentiel
Développement des organisations,
des leaders, des équipes et des individus
Relève, cheminement de carrière
et réaffectation

Adecco Granby
1, rue Court, loft 2,
Granby, Québec. J2G 4Y6
Tél. 450.375.8788 - Téléc. 450.375.5888
adecco.granby@adecco.qc.ca

adecco.qc.ca

PAGE 17A - LA VOIX DE L'EST - CAHIER SPÉCIAL - MARDI 10 MAI 2005

15 ANS DÉJÀ!

PAPETERIE

l'ECO
LOGIC

Une équipe de
confiance à
votre service !



10

10

10

L'entreprénuriat, c'est capital

Il faut aider et encourager les entrepreneurs à toutes les étapes du processus de création d'entreprises

L'auteure est directrice du Centre de vigie sur la culture entrepreneuriale (Fondation de l'entrepreneurship) et du projet GEM Canada (chaire d'entreprénuriat Rogers-J.A. Bombardier HEC Montréal). La Presse.

Nathaly Riverain

Encore trop marginale, la recherche en entreprénuriat s'avère pourtant essentielle pour l'avancement des connaissances sur nos entrepreneurs et sur les moyens d'intervenir plus efficacement auprès d'eux. C'est l'une des conclusions que l'on peut tirer du premier colloque sur la création d'entreprises au Québec qui se tenait le 21 avril dernier à HEC Montréal. On retiendra de cette journée fort intéressante une série de renseignements clés utiles à tous ceux et celles qui souhaitent valoriser l'entreprénuriat, à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale ou à aider nos jeunes entrepreneurs à faire leur place dans le monde des affaires.

Paul-Arthur Fortin, directeur général d'Accès entrepreneur, nous a rappelé que la sensibilisation à la carrière

et aux valeurs entrepreneuriales porte ses fruits. À titre d'exemple, après plusieurs années de travail intensif, notamment dans la dernière année grâce aux ressources humaines et financières déployées par le Défi de l'entreprénuriat jeunesse, on remarque une augmentation de près de 50 % de la participation des jeunes étudiants au Concours québécois en entreprénuriat. Au total, 233 000 jeunes en milieu scolaire ont été sensibilisés grâce à cette mesure pour l'année 2004-2005.

Cette sensibilisation active se concrétise, entre autres, par une attitude plus favorable des jeunes face à la carrière d'entreprénuriat. À ce niveau, on note aussi des améliorations: 18 % des jeunes de 18 à 35 ans ont affirmé avoir l'intention de créer une entreprise dans les trois prochaines années. C'est deux fois et demie supérieur à ce qui fut observé en 2002 par le GEM (Global Entrepreneurship Monitor). L'idée fait

son petit bout de chemin auprès des jeunes et c'est encourageant.

Une décision longuement mûrie

On se lance sur un coup de tête ou après une longuement réflexion? Là encore, tout vient à point à qui sait attendre! Yvon Gasse, professeur titulaire à l'Université Laval, trouve que 50 % des entrepreneurs avaient songé à créer leur entreprise depuis plus de deux ans.

Une fois lancé, seulement un entreprénuriat sur trois traversera toutes les étapes relatives à la création d'une entreprise et opérera une entreprise. Les entrepreneurs les mieux préparés, ceux qui possèdent une expérience dans le secteur d'activité de l'entreprise créée, ceux ayant fait une analyse poussée du marché et finalement ceux qui sont mieux formés (entre autre grâce à une formation continue ou un bagage scolaire plus important) ont plus de chances d'arriver à leurs fins. À ne pas oublier, 65 % des nouveaux entrepreneurs attribuent leur succès

à leur capacité à se construire une clientèle et à obtenir de bonnes références auprès d'eux. M-a-r-k-e-t-i-n-g, disait l'autre. Essentiel.

Le premier million n'est pas pour demain

Côté finances, selon l'étude de Louis-Jacques Fillion, Germain Simard et Candido Borges, tous trois de la chaire d'entreprénuriat Rogers-J.A. Bombardier (HEC Montréal), il faudra en moyenne 11 mois avant de vendre les premiers biens ou d'offrir les premiers services et près du double (21 mois) pour atteindre le seuil de rentabilité. Avis aux entrepreneurs sous capitalisés, le premier million de dollars de chiffre d'affaires ou de salaires n'est pas pour demain. Les probabilités de le gagner demeurent toutefois plus élevées qu'en jouant au 6/49!

Il ne suffit toutefois pas de prendre un billet. La création d'une entreprise peut être comparable à une course à obstacles. Pour les surmonter, les entrepreneurs expérimentés recommandent: 1- «... de commencer lente-

ment et de progresser à petits pas...», les obstacles sont proportionnels à l'ampleur de la tâche à accomplir, 2- «... d'avoir des ambitions raisonnables...», même si ça prend une bonne dose de témérité pour créer une entreprise et une vision à long terme de l'entreprise que l'on souhaite créer, et enfin 3- «... conserver un emploi en parallèle pour éviter de subir les désagréments financiers des débuts de l'entreprise».

La disponibilité des locaux, la qualité de vie et la proximité de la résidence personnelle figurent en tête des critères de localisation. Les 200 nouveaux entrepreneurs qui ont participé à l'étude de Borges, Simard et Fillion ont installé leur entreprise à une distance raisonnable de leur domicile. Les incitatifs fiscaux pour les zones dédiées arrivent en dernier lieu. La fiscalité est limitée pour encourager l'entreprénuriat.

Quels types d'entreprises crée-t-on au Québec?

Et si nous devons qualifier l'entreprénuriat québécois? C'est simple, il est à notre image! Avec les données



Raleigh

Depuis 1972 à Waterloo

300 000 vélos par année fabriqués près de chez vous!

Raleigh emploie jusqu'à 350 personnes en période de pointe.

Nous sommes maintenant certifiés ISO 9001: 2000 depuis février 2005.



Les vélos Raleigh sont disponibles chez Canadian Tire et chez tous les détaillants distributeurs

Raleigh Canada Limited
5480, boul. Industriel (CP 640)
Waterloo
Tél.: 539-2455
Télec.: 539-2598



292142V

CSTM
FABRICANT DE PRODUITS MÉTALLIQUES

Votre partenaire dans la réalisation de produits de métal en feuilles depuis plus de 15 ans. Du prototype à la production en série, vous voulez être les premiers sur le marché. Pour une compétitivité accrue, nous assurons aussi l'intégration mécanique des produits. CSTM, une équipe professionnelle...

À la mesure de vos besoins...

1105, BOULEVARD INDUSTRIEL • GRANBY (QUÉBEC) CANADA J2J 2B8
TÉLÉPHONE : (450) 777-0114 • FAX : (450) 777-7314 • www.cstm.ca



292201V

du GEM, nous avons analysé qu'un plus grand nombre d'entreprises québécoises tentaient la différenciation par comparaison à celles créées dans le reste du Canada, un témoignage de notre créativité. De même, elles sont plus nombreuses à aspirer à la croissance par l'embauche de travailleurs, le reflet pur et dur de nos racines sociales valorisant la création d'emplois. Par ailleurs, les dirigeants se montrent plus fermés à l'idée d'exporter. Des liens évidents avec nos différences culturelles et linguistiques.

En somme, nous retenons que le potentiel entrepreneurial des Québécois — une ressource de premier choix, faut-il le rappeler? — demeure sous-utilisé et il importe de réviser, d'améliorer et de varier nos méthodes d'interventions afin de le maximiser. En ce sens, il est impératif de développer un système d'accompagnement, de financement, des outils et des formations adaptées aidant et encourageant les entrepreneurs à toutes les étapes du processus de création d'entreprises.

Et rappelons-nous cette phrase de monsieur Gilles Pilon, cofondateur et vice-président de Scanmeg, qui fut invité à prendre la parole lors de l'événement: « Pour partager la richesse, il faut d'abord la créer! » Tout porte à croire que ça prend du temps, de la patience et une bonne dose de volonté individuelle et collective!

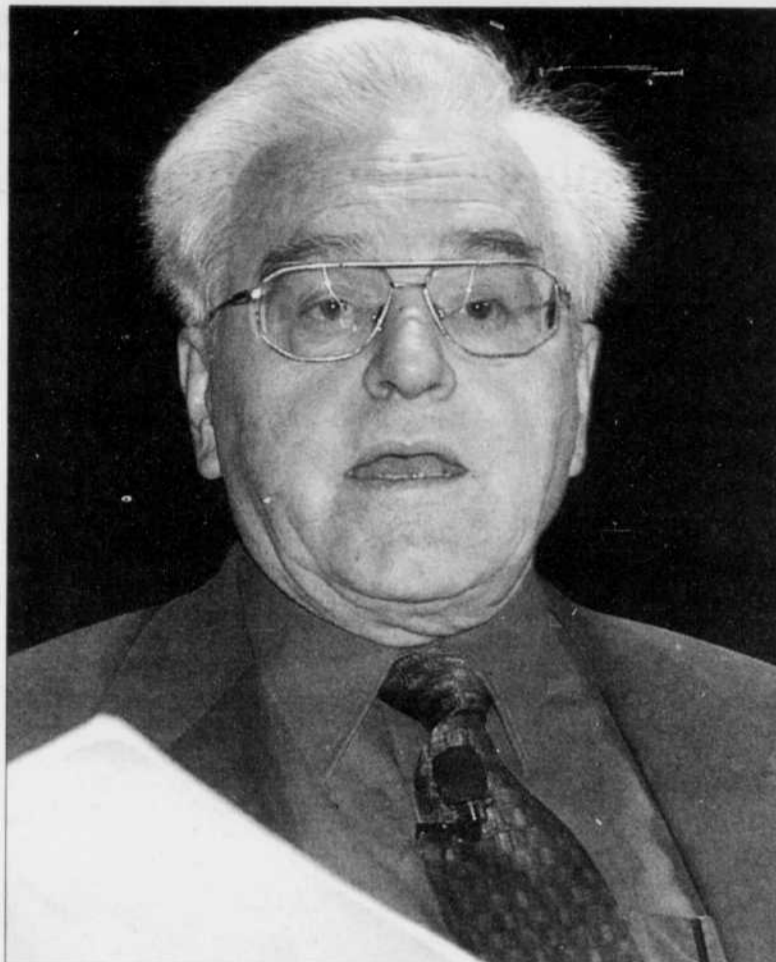


photo La Presse

Paul-Arthur Fortin, créateur de la Fondation de l'entrepreneurship.

« La passion de l'innovation »

Entre! Prends! Entreprends!

Aide au démarrage d'entreprises:

- Orientation et consultation
- Évaluation des projets d'entreprises
- Plan d'affaires
- Formation
- Soutien financier

Le CLD Haute-Yamaska appuie les projets créateurs d'emplois et innovateurs pour la région. Certains secteurs d'activité sont exclus.

Le **CLD Haute-Yamaska** est **LA** porte d'entrée pour toutes les personnes qui ont un projet d'entreprise dans la région.

En 2004, le groupe Projets d'entreprises du CLD Haute-Yamaska a soutenu le démarrage de **42** entreprises innovatrices, ce qui a engendré la création de **120** emplois à temps plein et des investissements de **4,3 millions \$**.

Le groupe Projets d'entreprises du CLD Haute-Yamaska administre le Fonds Jeunes Promoteurs (JP) et la mesure de Soutien au travail autonome (STA).

Pour tout connaître sur les services, programmes et activités du CLD Haute-Yamaska, consultez notre site web:

www.haute-yamaska.com

La Haute-Yamaska rassemble ces 10 municipalités:

- Bromont
- Canton de Granby
- Granby
- Roxton Pond
- Saint-Alphonse
- Sainte-Cécile-de-Milton
- Saint-Joachim-de-Shefford
- Shefford
- Warden
- Waterloo

CLD Haute-Yamaska
Centre local de développement

777-1141

www.emploiscompetences.com

EMPLOIS
compétences inc.

LA FORCE DU PARTENARIAT

Placement permanent ▶ Placement temporaire

- ▶ Professionnel
- ▶ Technique
- ▶ Bureautique
- ▶ Journalier

Impartition

Une équipe au service
des entreprises d'ici

GIP
GESTION DU
potentiel
DIVISION D'EMPLOIS COMPÉTENCES

L'HUMAIN AU COEUR DE VOS DÉCISIONS STRATÉGIQUES

- ▶ Développement organisationnel
- ▶ Évaluation de potentiel
- ▶ Formation en ressources humaines
- ▶ Gestion de carrière
- ▶ Gestion de la présence au travail
- ▶ Impartition en RH
- ▶ Tests psychométriques

Granby
356, rue Principale, bureau 5
Granby (Québec) J2G 2W6
Tél.: 360-0558
SANS FRAIS: 1-877-360-0558
Téloc.: 360 0557

Sherbrooke
1520, rue King Ouest
Sherbrooke (Québec) J1J 2C2
Tél.: (819) 566-4070
SANS FRAIS: 1-800-218-3250
Téloc.: (819) 566-6484

CECI N'EST
PAS UNE
BANQUE...

C'EST DESJARDINS,

LE PLUS GRAND PRÊTEUR HYPOTHÉCAIRE DE LA RÉGION... ET DU QUÉBEC !

PLUS DE 51% DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES SONT CONSENTIS PAR DESJARDINS. VOTRE CONSEILLER SAURA VOUS GUIDER AFIN QUE VOTRE GRAND PROJET DEVIENNE RÉALITÉ.



TITRES À REVENUS FIXES

FONDS DE PLACEMENT

PRÊT HYPOTHÉCAIRE

PRÊT AUTOMOBILES

PRÊT BIENS & MEUBLES

PRÊT VÉHICULES RÉCRÉATIFS

MARGE DE CRÉDIT



Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

Caisse populaire Desjardins
Ange-Gardien

293-3691

Caisse populaire
Boivin

372-7711

Caisse populaire Desjardins
de Bromo-Missisquoi

263-1393

Caisse populaire Desjardins
de Granby/Bromont

777-5353

Caisse populaire Desjardins
de la Haute-Yamaska

770-7000

Caisse populaire Desjardins
de St-Casimir

469-4913

Caisse populaire Desjardins
de Waterloo

539-1023

PARCE QUE L'ARGENT DOIT TOUJOURS ÊTRE AU SERVICE DES GENS. JAMAIS LE CONTRAIRE.