

FONDER, BÂTIR, PROSPÉRER, PERPÉTUER

SUPPLÉMENT
FAMILLES EN AFFAIRES

la **Revue**

JUIN 2006

À CONSERVER



Les Entreprises Séguin et fils



Des Seigneurs Ford



Liquidation Plomberie Mascouche



Loutec



Noisieux syndic



Groupe automobile Grenier



Mr. Muffler



Docteur du pare-brise



Lunetterie Luc-Doyle

Perpétuer l'esprit entrepreneurial de la famille, quelle belle mission que celle d'enfants marchant dans les pas de leurs parents ou de membres de la famille partageant la même philosophie d'affaires.

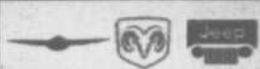
Pilier de notre société, la famille a les reins solides, et cette force se communique à travers nombre d'entreprises de chez nous.

La Revue vous dévoile ici les succès de quelques-unes d'entre elles.

Bonne lecture !

Groupe Automobile **GRENIER**

6 concessions, 10 marques, + de 600 véhicules en inventaire.



GRENIER CHRYSLER
 DODGE JEEP
 (450) 471-4111



SATURN
 DE TERREBONNE
 (450) 964-1374



GRENIER
 SUZUKI
 (450) 961-2886



GRENIER PONTIAC,
 BUICK GMC
 (450) 471-3748



GRENIER
 NISSAN
 (450) 471-8444



GRENIER
 MITSUBISHI
 (450) 961-1100

CARRÉ MASSON, TERREBONNE www.groupegrenier.com

tant de belles choses à voir

LUC DOYLE
lunetterie S.E.N.C.

VANNI

lucdoyle.com

Cowansville	Laval	Mascouche	Montréal	VilleMont-Royal	Terrebonne	Valleyfield	Verdun
450.263.1162	450.665.8555	450.474.2463	514.933.3035	514.345.0606	450.492.2212	450.371.3332	514.766.0123

La Famille **HAMEL**



Ils forment une équipe gagnante :
Marjolaine, Stéphane, Henriette, Aurèle, Gaétan et Robin.

Famille en **AFFAIRE**



Lison Matte, Lucie Baril, Margaret Keir, Gilles Noiseux et Pierre Lacasse
invitent les gens à les consulter. (Photo : Studio Le Déclit)

Une relève bien assurée

Depuis maintenant 30 ans, Lou-Tec fait partie du paysage du chemin Gascon. Aurèle et Henriette Hamel, les fondateurs, ont depuis passé les guides à la nouvelle génération. Robin, Stéphane et Marjolaine Hamel assurent fièrement la relève du commerce.

KARINE COUSINEAU

redaction@larevue.qc.ca

Employé de la construction, Aurèle Hamel voulait offrir une meilleure qualité de vie à sa petite famille. En 1976, il décide donc de s'établir à Terrebonne et d'ouvrir son centre de location, Location A et C inc.

«Je me rappelle que l'été, nous travaillions au sein de l'entreprise. Je m'occupais de la comptabilité et de la gestion, tandis que Robin faisait de la mécanique et que Stéphane nettoyait les outils», se remémore Marjolaine.

En 1979, l'entreprise a participé à la fondation du regroupement Lou-Tec, une bannière provinciale qui rassemble une cinquantaine de membres. «Le regroupement nous permet d'avoir un meilleur impact au niveau marketing, nous donne un pouvoir d'achat, de formation et d'information», indique Marjolaine.

La relève pousse

Les enfants Hamel ont grandi avec l'entreprise familiale. «Nous avons vu l'entreprise prendre de l'expansion», de dire Marjolaine.

En 1989, l'heure est aux grandes décisions. «Mon père nous a tous réunis pour savoir ce que nous voulions faire, soit vendre ou acheter l'entreprise. Nous souhaitions relever le défi. Nous ne voulions pas voir disparaître l'entreprise que notre père avait mis tant d'énergie à bâtir, alors Stéphane, Robin et moi avons repris le flambeau avec Gaétan Bédard, qui est associé à l'entreprise», raconte-t-elle.

Robin est aujourd'hui gérant, Marjolaine, directrice personnel et marketing, et Stéphane, chef d'équipe. Même âgé de 69 ans, M. Hamel père est toujours actif au

sein de l'entreprise. «Mon père continue de faire de la livraison. Il aime rencontrer les clients, et je crois qu'il a de la difficulté à se détacher de son entreprise. C'est un peu comme un bébé pour lui», remarque Marjolaine.

Louer, une spécialité

Lou-Tec se spécialise principalement en location d'outils et d'équipements. Par le biais de Lou-Tec en fête, l'entreprise loue aussi tout le nécessaire pour l'organisation de réceptions, ainsi que des costumes. «Les gens ignorent que nous louons également des véhicules», affirme Marjolaine Hamel.

Une trentaine de personnes sont à l'em-

«Mon père aime rencontrer les clients, et je crois qu'il a de la difficulté à se détacher de son entreprise. C'est un peu comme un bébé pour lui.»

ploi de Lou-Tec. «Nous favorisons l'embauche de gens de la région, et nos employés ont en moyenne six ans d'ancienneté», mentionne Marjolaine Hamel.

Location A et C possède trois succursales, soit une à Terrebonne, une à La Plaine et une à Montréal (Ahunatic). La succursale de La Plaine est déménagée au 6560 du boulevard Laurier, dans une bâtisse fraîchement rénovée.

Lou-Tec

**1720, chemin Gascon
Terrebonne**

450 471-2330

www.loutecac.com

Une équipe d'expérience au service de votre famille

Dans une société de consommation comme la nôtre, il est parfois difficile de garder le contrôle sur nos finances personnelles.

MARIE-PIERRE QUEVILLON

redaction@larevue.qc.ca

Lorsque les paiements deviennent trop élevés et que vous avez du mal à garder la tête hors de l'eau, il est important de consulter des gens d'expérience pour vous épauler et vous diriger dans vos décisions. Pour éviter le stress à votre famille et à vous-même, ne restez pas dans le silence et consultez les experts de chez Noiseux syndic pour vous venir en aide.

Des solutions adaptées

Le rôle des professionnels de l'insolvabilité de Noiseux syndic consiste à aider les gens à mieux évaluer leur situation financière et les causes de leurs difficultés afin de leur proposer des solutions pratiques, adaptées à leur capacité de paiement.

Depuis plusieurs années, l'équipe de Noiseux syndic, composée de Gilles Noiseux, Margaret Keir, Lucie Baril, Lison Matte et Pierre Lacasse, aide des familles à maintenir une saine situation financière. N'attendez pas d'être pris dans un tourbillon sans fin, consultez!

*Noiseux syndic
aide les familles à maintenir
une saine situation financière.*

Noiseux syndic

**1102, boul. Moody
bureau 200
Terrebonne
450 492-0200**

Pris dans un tourbillon... Consultez avant qu'il ne soit trop tard



C'est possible d'obtenir de l'aide
sans frais et sans obligation



Bien comprendre vos options

**Nous comprenons bien le stress
et la frustration que vous ressentez**
• La faillite n'est pas la seule solution...
• La proposition...

permet de conserver vos biens tout en ne faisant qu'un seul paiement mensuel abordable et sans intérêt.

PARTICULIER ET COMMERCIAL

Noiseux syndic inc.

Syndic de faillite • réorganisation financière

Sans frais : 1-866-492-0200
Première consultation gratuite

1102, boul. Moody, bureau 200
Terrebonne (Qc) J6W 3K9

(450) 492-0200

Gilles Noiseux
C.I.R.P. Syndic

Margaret Keir
Administratrice
Conseillère en insolvabilité

La Famille DI LAZZARO

Ford tatoué sur le cœur

De père en fils et en fille, depuis plus de 25 ans, la famille Di Lazzaro et la bannière Ford ne font qu'un. Cette passion de l'automobile se transmet de génération en génération.

KARINE COUSINEAU

redaction@larevue.qc.ca

Débouleur de profession, Michele Di Lazzaro s'est toujours passionné pour l'automobile. En 1969, il quitte la ville de Montréal et s'installe à Terrebonne pour y ouvrir sa première concession d'automobiles sous le signe Renault. Quelques années plus tard, soit en 1973, débute une longue histoire d'amour entre la famille Di Lazzaro et Ford.

Dès ses débuts dans l'automobile, Michele Di Lazzaro est secondé de sa conjointe, Lizette. «Mon père étant un Italien d'origine, il ne maîtrisait pas assez bien le français à l'époque. Ma mère a donc quitté son poste d'enseignante pour venir lui donner un coup de main. Mon père savait qu'il pouvait avoir confiance en elle; il était donc bien épaulé», raconte Cristina, la fille de Michele et Lizette.

Des enfants Ford

Pour leur part, Pasquale et Cristina, les enfants de la famille Di Lazzaro, ont grandi avec Ford. «Lorsque nous étions adolescents, mon frère et moi avons eu nos premiers emplois d'été au sein de l'entreprise familiale. Au début, je faisais du classement de papiers, ensuite j'effectuais le suivi de la satisfaction de notre clientèle, tandis que mon frère travaillait dans le garage avec les mécaniciens», se rappelle Cristina.

Dès la fin de son secondaire, Pasquale se joint à l'entreprise. Il a occupé plusieurs postes avant de devenir directeur des véhicules usagés.

«J'ai fait mes études en automobile aux États-Unis. Je n'avais connu que cela et le domaine

«D'aussi loin que je me souviens, ce sont les voitures Ford qui m'ont apporté du pain sur la table.»

m'attirait», indique Cristina, aujourd'hui vice-présidente de Des Seigneurs Ford. Après un bref passage chez Crédit Ford, Cristina revient à ses premières amours, l'entreprise familiale.

«J'aime le service à la clientèle. Pour nous, tout ne s'arrête pas à la livraison du véhicule : nous

prenons notre clientèle à cœur et nous mettons sur leur fidélité, donc nous développons une relation particulière avec eux», mentionne-t-elle.

Ford tatoué sur le cœur

Les Di Lazzaro sont très attachés à l'entreprise. Ils roulent d'ailleurs tous en Ford. «D'aussi loin que je me souviens, ce sont les voitures Ford qui m'ont apporté du pain sur la table, alors je suis très attachée à cette compagnie. Je ne me vois pas vendre autre chose, je suis une fille Ford. Tellement que j'ai spécifié dans mon testament que mon corbillard devra être un Ford», affirme Cristina, sourire aux lèvres.

«J'ai plein de souvenirs ici et je ne peux pas m'imaginer quitter l'entreprise, car c'est ce qu'a bâti mon père. C'est notre héritage et une part de nous», conclut la vice-présidente de Des Seigneurs Ford.



Cristina Di Lazzaro est une vraie fille de Ford. Pasquale Di Lazzaro n'a jamais quitté son premier employeur, son père.

Des Seigneurs Ford

**893 Léon-Martel
Terrebonne**

450 471-6601

**Nous sommes situé angle boul. des Seigneurs et montée Masson.
Votre concessionnaire Des Seigneurs Ford vous offre
L'incroyable Promotion
Tout Tout Tout inclus
(« Même les taxes »)**

Focus ZX5 SES 2006 - ZX5 SES hatchback 4 portes



- Équipement de série**
- 4 cyl. en ligne de 2,0 L DACT 136 ch avec IMS
 - Transmission manuelle 5 vitesses avec surmultiplication
 - Système de freinage antiblocage aux 4 roues
 - Antipatinage
 - Pneus P205/50HR16,0 FN T/S
 - Chauffe-moteur
 - Batterie avec protection antidécharge
 - Climatisation
 - Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD simple, compatibilité avec MP3
 - Phares diurnes
 - Verrouillage sécurité-enfants aux portes arrière
 - Rétroviseurs ext. jumelés chauffants à réglage électrique de l'intérieur
 - Essuie-glaces à balayage intermittent à cadence variable
 - Roues en aluminium en alliage brillant
 - Deux sacs gonflables
 - Sac gonflable à capteur d'occupation
 - Neutralisation de l'allumage SecuriLock
 - Dégivreur de lunette
 - Tachymètre
 - Sièges sport avec chauffants inclinables
 - Banquette arrière rabattable divisée 60/40
 - Commandes audio au volant
 - Ensemble hiver canadien Plus

**Tout ceci pour
299⁹⁹\$
par mois
TOUT INCLUS**

DES SEIGNEURS



DES SEIGNEURS FORD !!!

*** LA MEILLEURE ÉQUIPE DE VENTE * LE MEILLEUR SERVICE**

DEPUIS PLUS DE 32 ANS

471-6601

893, Léon-Martel

(coin des Seigneurs et Masson)

www.dsfford.com



* Sujet à l'approbation de crédit, location 48 mois (Crédit Ford) Incluant: Versement mensuel, TPS TVQ sur versement mensuel, taxes d'accise, RPDRM, taxes de pneus, transport et préparation, aucun dépôt de sécurité ni de mise de fonds exigés. NB: Les frais d'immatriculation et d'assurances devront être défrayés par le client et ne sont aucunement la responsabilité du concessionnaire. Cette promotion n'est disponible que chez "Des.Seigneurs Ford"

La Famille **CARRIER**

LIQUIDATION PLOMBERIE MASCOUCHE

« Tous dans le même bain »

Liquidation Plomberie Mascouche est un bel exemple d'une entreprise familiale qui s'assure une relève pour le futur, si on considère qu'elle compte pas moins de six membres d'une même famille. Alain Carrier a su, en effet, s'entourer de son univers féminin préféré pour bien des années à venir. Jacqueline, la mère, et les quatre filles : Suzanne, Mélanie, France et Sylvie, se sont impliquées depuis le début aux côtés du fondateur. Portrait d'une famille qui a vu grandir l'entreprise.

RICHARD OUELLET

redaction@larevue.qc.ca

Alain, qui a fondé Liquidation Plomberie Mascouche en 1988, travaillait déjà dans le domaine de la construction avant de se lancer dans la présente aventure. « J'ai saisi l'opportunité et j'ai vu qu'il y avait une demande pour les accessoires de salle de bain et de cuisine, avec légères imperfections », nous dit-il. Au début du projet, les hasards ont bien fait les choses. Alain, qui louait des locaux, avait comme client une plomberie en faillite et il a décidé de tout racheter. Avec un petit investissement de départ et avec l'aide de sa famille, il s'est donc lancé dans l'aventure, avec le succès qu'on connaît maintenant.

Une famille au boulot

Liquidation Plomberie Mascouche, important détaillant d'accessoires de salle de bain et de cuisine, en expansion depuis plusieurs années, offre une formation sur mesure à ses employés et une ambiance familiale et chaleureuse à sa clientèle. Jacqueline est impliquée dans la comptabilité, de même que Suzanne, l'aînée, qui a suivi une formation de comptable agréée et s'est spécialisée en restructuration d'entreprises. Elle s'est impliquée depuis le début à titre de vendeuse et s'est occupée de la réception de la marchandise. Elle continue maintenant d'offrir ses services à l'entreprise familiale à titre de consultante.

Mélanie, leur seconde fille, participe à toutes les tâches de gestion: la réception et l'achat de

Liquidation Plomberie Mascouche offre une formation sur mesure à ses employés.

marchandises, la formation et la gestion du personnel, une équipe d'une vingtaine d'employés, ainsi que l'accueil aux représentants. Son père est fier de dire que Mélanie « travaille à la relève », car elle attend un bébé pour août.

France, la troisième fille de la famille, a commencé comme les autres par les tâches d'entre-



De gauche à droite : Suzanne, Mélanie, Jacqueline, Alain, France et Sylvie Carrier; un bel exemple de réussite d'entreprise familiale qui a mis sur pied Liquidation Plomberie Mascouche. (Photo Richard Ouellet)

tien et de réception. Son père raconte qu'à l'époque, la famille se rendait au marché aux puces de St-Eustache et déjà, France avait la piqure de l'emploi, ayant toujours hâte de s'impliquer. Depuis, elle est responsable

de l'aménagement de la salle d'exposition. France a su s'entourer d'une équipe de professionnels constituée de plombiers, de décorateurs et de conseillers.

Sylvie, la plus jeune, s'occupe de l'accueil et de la comptabilité. De plus, elle fait partie de l'équipe de conseillers et développe actuelle-

ment de solides qualités d'entrepreneurship.

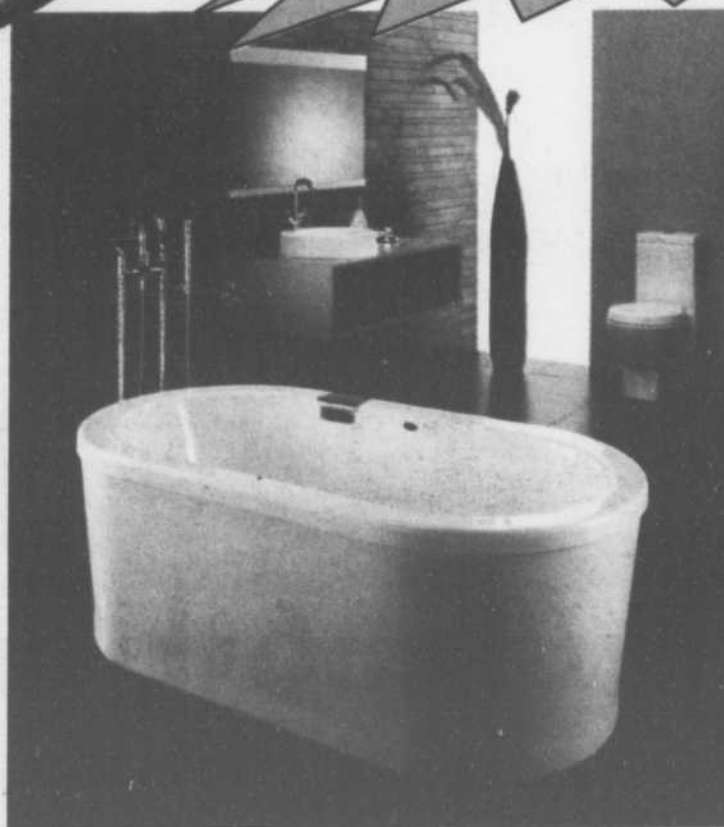
Le résultat final d'une saine gestion familiale: la salle de démonstration de l'entreprise est passée de 1 500 pieds carrés à plus de 10 000 pieds carrés, et ça continue!

**Liquidation
Plomberie Mascouche**
939 Longpré
Mascouche
450 474-0175



**Vaste choix
en
inventaire**

- Tous les • Styles
- Goûts
- Budgets



*Service
de décoratrice et designer
sans frais*

NOUVEAU !!

Idées-cadeaux

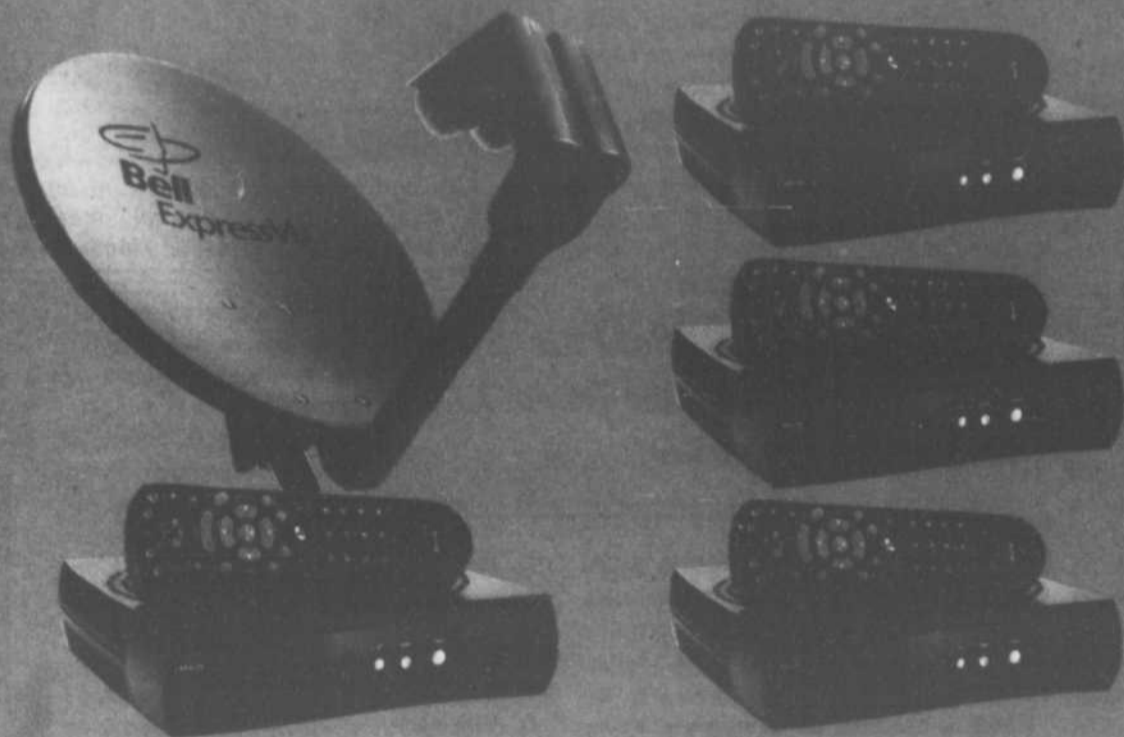
- **Décoration**
- **Cadres**
- **Accessoires
de salle de bains**

939, rue Longpré, Mascouche • 450 474-0175

info@liquidation-mascouche.com

vous en avez assez de la télévision par câble?

choisissez ExpressVu pour du divertissement en continu.



Branchez jusqu'à 4 téléviseurs pour 0 \$ durant 12 mois!¹
Obtenez en plus 120 \$ en crédits de programmation durant 12 mois!¹

EN PRIME : Obtenez une carte-cadeau VISA* de 50 \$!²

**ExpressVu[™] — Le chef de file des fournisseurs
de services de télé numérique au pays**

- Choix de plus de 400 canaux et 17 forfaits thématiques
- Le plus grand choix de canaux HD au Canada
- Fonction Horaire variable offerte GRATUITEMENT sur les réseaux canadiens et fonction Contrôle parental
- Installation comprise

Passez au magasin Espace Bell le plus près de chez vous!

Passez au magasin Espace Bell près de chez vous

Galerias Terrebonne
1185 boul. Moody (450) 964-7985

Le service ExpressVu est offert aux abonnés résidentiels, là où l'accès et la visibilité le permettent. Une pièce d'identité avec photo valide et une préautorisation sur une carte de crédit ou par prélèvement bancaire sont requises pour acheter et activer un système. Les prix et les offres peuvent être modifiés sans préavis et ne peuvent être jumelés à aucune autre promotion à moins d'avis contraire. Taxes en sus. D'autres conditions s'appliquent. ¹L'offre prend fin le 4 juillet 2006. Le crédit mensuel de 20 \$ est offert aux nouveaux comptes et est sous réserve d'un contrat de location d'équipement de 2 ans et à un forfait de programmation d'une valeur mensuelle d'au moins 48 \$ (français) ou 68 \$ (anglais) durant les 12 premiers mois. Un crédit mensuel de 10 \$ est également offert avec un forfait de programmation d'une valeur mensuelle d'au moins 37 \$ (français) ou 47 \$ (anglais). L'offre de branchement de 4 téléviseurs pour 0 \$ s'applique à la location de récepteurs 4100 et à l'abonnement à un forfait de programmation d'une valeur mensuelle d'au moins 48 \$ (français) ou 68 \$ (anglais) tel que mentionné ci-dessus. Frais mensuels de location d'équipement en sus. Des frais de résiliation anticipée s'appliquent. Le client doit acheter une trousse de location, l'enregistrer avant le 4 juillet 2006 et activer le système dans les 60 jours suivant l'enregistrement. Le crédit de 49,99 \$, avant taxes, pour la trousse de location est ensuite porté au compte. ²Cette offre est en vigueur du 1er au 30 juin 2006 sous réserve d'un contrat de deux ans. Le client doit acheter une trousse de location, l'enregistrer entre le 1er et le 30 juin 2006 et activer le système dans les 60 jours de l'enregistrement. Le crédit de 49,99 \$, avant taxes, pour la trousse de location est ensuite porté au compte. Veuillez prévoir de 4 à 6 semaines après l'activation pour la livraison de la carte-cadeau VISA. *VISA Int./Banque Citizens du Canada, titulaire d'une licence d'emploi. ExpressVu est une marque de commerce de Bell ExpressVu, s.e.c.

La Famille **GRENIER**

L'automobile, une passion familiale chez les Grenier

Fondé il y a plus de 45 ans, Lionel Grenier Automobiles Inc. a marqué l'histoire de l'automobile dans la région moulinoise. Parmi les premiers commerces à s'installer sur le boulevard Des Seigneurs au début des années 1970, l'entreprise a, depuis, connu une croissance fulgurante. Portrait d'une famille qui a toujours eu la passion de l'auto.

ERIC LADOUCEUR

redaction@larevue.qc.ca

Homme visionnaire et très impliqué dans sa communauté, Lionel Grenier est né à Springhill, au Québec à la fin des années 1910.

Affaires et automobiles

Maintenant âgé de 90 ans, le père de la famille Grenier a fait ses premiers pas au Canadien Pacifique comme serre-frein. Homme d'affaires dans l'âme, il sera restaurateur et épicer de 1944 à 1951, avant de découvrir sa véritable passion pour l'automobile.

C'est ainsi qu'en 1951, il entre chez Robitaille Motors où il commence à vendre des produits GM, d'abord des électroménagers, et ce, avant d'être transféré au département automobile de l'entreprise.

Reconnu comme un vendeur hors pair, il est recruté en 1953 par un concessionnaire de L'Assomption, Dumoulin Auto, où il évoluera jus-

qu'en 1960, soit jusqu'au moment où il décide de fonder sa propre entreprise, Lionel Grenier Automobiles inc.

Visionnaire, il est un des premiers entrepreneurs de la région à installer son commerce sur le boulevard des Seigneurs où il érige un concessionnaire General Motors, une station-service, un atelier de mécanique et, plus tard, une concession automobile Passeport, qui deviendra par la suite Saturn.

Le trio de la relève

Lionel Grenier est marié à Gisèle Chartrand, qui l'a toujours étroitement épaulé, et avec qui il a eu trois filles et six garçons : Yves, Pierre,

Les acheteurs viennent de partout à travers la grande région de Montréal pour profiter des produits et services de qualité offerts par les trois frères Louis, François et Bernard Grenier et toute leur équipe.

Claude, Micheline, Élyse, Bruno, François, Louis et Bernard. Parmi ceux-ci, trois garçons, François, Louis et Bernard, hériteront de la fibre entrepreneuriale de leur paternel et décideront d'embarquer dans l'aventure qu'il a initiée 40 ans plus tôt.



Maintenant âgé de 90 ans, Lionel Grenier est à même de constater à quel point ses fils Louis, Bernard et François ont réussi à faire grandir son rêve de bâtir une entreprise familiale solide où la passion pour l'automobile fait foi de tout.

Animés de la même vision et du même dynamisme que leur père, les trois frères redonneront un nouveau souffle à l'entreprise familiale, entre autres en déménageant, en 2002, l'ensemble de leurs activités du boulevard des Seigneurs vers ce qui allait devenir un véritable domaine de l'automobile : le Carré Masson, situé au carrefour des autoroutes 25 et 640.

La famille grandie

Depuis, Lionel Grenier Automobiles est devenu le Groupe automobile Grenier, et l'entreprise familiale s'est agrandie avec la venue

de quatre autres concessions automobiles : Chrysler, Nissan, Suzuki et bientôt Mitsubishi, qui se sont ajoutées aux marques Pontiac-GM-Buick et Saturn.

Le Groupe Grenier est maintenant reconnu comme LA référence en matière de ventes de vé-

hicules neufs et usagés dans la région moulinoise; les acheteurs viennent de partout à travers la grande région de Montréal pour profiter des produits et services de qualité offerts par les trois frères Louis, François et Bernard Grenier et toute leur équipe. Une équipe qui, comme l'a toujours fait Lionel Grenier, met sa passion pour l'automobile au service de ses clients.

Le Groupe Grenier est reconnu comme LA référence en matière de ventes de véhicules neufs et usagés.

Groupe Automobile **GRENIER** 

6 concessions, 10 marques, + de 600 véhicules en inventaire.



**GRENIER
CHRYSLER
DODGE
JEEP**

(450) 471-4111

**SATURN
DE
TERREBONNE**

(450) 964-1374

**GRENIER
SUZUKI**

(450) 961-2886

**GRENIER
PONTIAC
BUICK GMC**

(450) 471-3746

**GRENIER
NISSAN**

(450) 471-9444

**GRENIER
MITSUBISHI**

(450) 961-1100

Montée Masson à l'intersection de



CARRÉ MASSON, TERREBONNE

www.groupegrenier.com

Relaxez!

Vous payez seulement en

2008



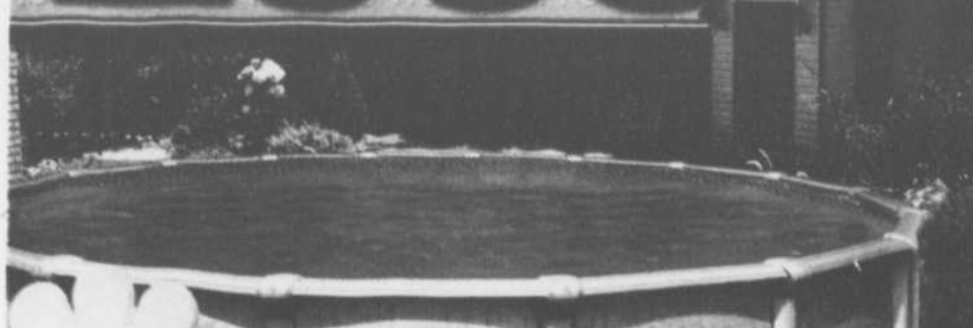
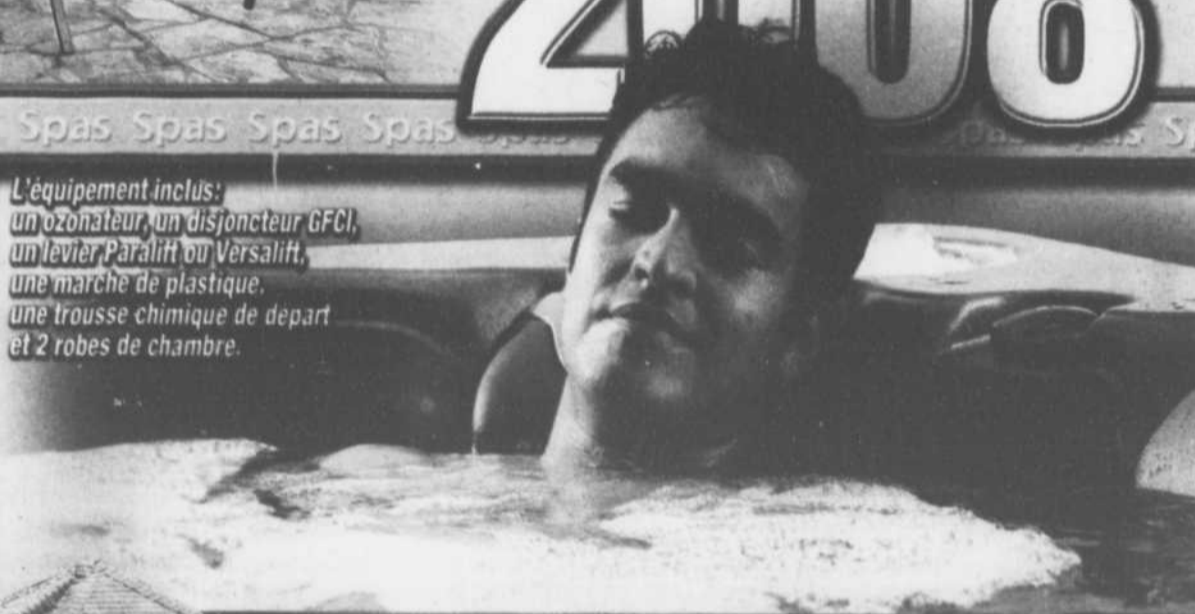
MEUBLES DE JARDIN
choix de plus de 100 modèles!
Payez seulement en

2008

SPAS à partir de 4999\$
avec équipement gratuit valeur de 1290\$
Payez seulement en

L'équipement inclus:
un ozonateur, un disjoncteur GFCI,
un levier Paralift ou Versalift,
une marche de plastique,
une trousse chimique de départ
et 2 robes de chambre.

2008



À l'achat d'une piscine hors terre tout équipée,
obtenez une marche Aquarius GRATUITE!

PISCINES HORS TERRE
Payez seulement en

2008

Informez-vous sur les avantages de la carte **PRIVILÈGE!**

INSTALLATION - VENTE - SERVICE



CLUB PISCINE

SUPER Fitness



Lundi au vendredi 9h à 21h
Samedi 9h à 17h
Dimanche 10h à 17h

3255, boul. de la Pinière
(voie de service de la 640) **Terrebonne**
(450) 477-0865

Piscines Tropicana

* Valable avec la carte de crédit Club Piscine Super Fitness seulement, sous réserve de l'approbation du crédit. Les achats d'un montant de plus de 100 \$ par semaine. Pour vos programmes de paiements différés, les taxes sont payables à l'embarquement. Le crédit est accordé pendant la durée de la promotion et est soumis à conditions. Conformément à la Loi sur l'accès à l'information, les renseignements personnels sont collectés et traités en vertu de la Loi sur l'accès à l'information. Cette promotion ne peut être combinée à aucune autre. Les produits et programmes peuvent varier sans préavis à l'initiative de Piscines Tropicana. Merci à tous d'avoir choisi Piscines Tropicana. Merci à tous d'avoir choisi Piscines Tropicana. Merci à tous d'avoir choisi Piscines Tropicana.

La Famille PROULX

MR MUFFLER

Réparer les véhicules, une histoire de famille

Mécanicien de profession et amateur de voitures, Normand Proulx a toujours rêvé d'être propriétaire d'un garage. C'est après s'être établi à Mascouche qu'il a pu réaliser son rêve en impliquant toute sa petite famille.

KARINE COUSINEAU

redaction@larevue.qc.ca

Pendant plus de sept ans, Normand a été copropriétaire d'un Mr Muffler à Valleyfield. «Mon mari rêvait d'être l'unique propriétaire d'un garage. Sa famille était établie à Mascouche, alors on a décidé de la suivre et de fonder notre propre garage, soit Mr Muffler de Mascouche», raconte Claire Proulx.

Toute la famille au boulot

Pour démarrer son entreprise, Normand avait besoin d'aide. Sa femme, Claire, et son fils, Kenny, n'ont pas hésité à se retrousser les manches pour l'épauler. «Kenny est venu nous aider à démarrer l'entreprise. Il a assisté à l'étude de marché, à la recherche d'un terrain et aux premiers balbutiements de la succursale, tandis que Claire, qui est comptable, s'est jointe à plein temps à l'entreprise. En plus

de faire la comptabilité, elle est préposée à l'accueil, et avec l'expérience, elle s'y connaît presque autant que moi en mécanique», confie Normand. Geneviève, leur fille, vient à l'occasion donner un coup de main à l'accueil.

Retour de l'enfant prodige

C'est avec bonheur et fierté que Claire et Normand accueillent à nouveau leur fils Kenny au sein de l'équipe. Kenny apporte avec lui un vent de fraîcheur et de renouveau dans l'entreprise familiale. «Le poste de gérant était disponible, et j'ai trouvé que c'était une belle opportunité d'assurer la relève», affirme le jeune homme.

D'aussi loin qu'il se souvienne, Kenny a toujours été impliqué au sein de l'entreprise mas-

C'est avec fierté que Claire et Normand accueillent à nouveau leur fils au sein de l'équipe.

couchoise. «C'a toujours été important pour moi. Dès l'âge de 15 ans, je donnais un coup de main à mon père», se rappelle le jeune homme.

Une famille intègre

La famille Proulx se démarque par son honnêteté. «Nous ne voulons pas promettre les meil-



Normand, Claire et Kenny Proulx forment une équipe gagnante.

leurs prix, mais plutôt proposer le juste prix pour un travail de qualité. D'ailleurs, grâce à cette philosophie, nos clients nous sont fidèles, car ils savent qu'ils peuvent avoir confiance», indique Kenny.

La famille Proulx est secondée par trois mécaniciens qualifiés qui assure un service imbattable. «Nous mettons à la disposition de nos clients quatre voitures de courtoisie», ajoute Normand Proulx.

Bien sûr, Mr Muffler est le spécialiste des silencieux. Toutefois, les mécaniciens peuvent aussi guérir tous les bobos mécaniques de votre voiture. D'ailleurs, Mr Muffler offre une garantie nationale sous sa bannière avec la présentation de la facture originale, alors vous n'êtes jamais en panne !

Mr Muffler

320, montée Masson
Mascouche

Téléphone :

450 474-2611

Télécopieur :

450 474-3911



SPÉCIALITÉS

- Amortisseurs
- Batteries
- Direction
- Freins
- Pneus
- Radiateurs
- Silencieux
- Vidange d'huile

Faites vérifier votre véhicule
pour les vacances
Inspection en 36 points

19.95\$
+ taxes

HEURES D'OUVERTURE
Lundi, Mardi et Mercredi
de 8h00 à 17h30
Jeudi et Vendredi
de 8h00 à 20h00

Normand Proulx,
Propriétaire

320, Montée Masson, Mascouche J7K 3B5

474-2611

Fêtons à vélo!

Tournée

méli
Velo

Tout Terrebonne roule
2006



Terrebonne

PARTENAIRE PRINCIPAL



Sous la présidence
d'honneur de la famille de
Georges Pothier

Décorez votre casque de vélo pour le concours

- Animation
- Collation à la halte
- Modules gonflables
- Pique-nique à l'arrivée sur l'Île-des-Moulins
- Prix de présence

Dimanche 18 juin 2006

Inscrivez-vous dès maintenant,
c'est gratuit!

Vous souhaitez être partie prenante
de ce magnifique événement à titre
de bénévole et contribuer ainsi à son
succès? Communiquez rapidement
avec nous au **(450) 471-1933**.

F I C H E D ' I N S C R I P T I O N

Coordonnées du participant ou du responsable du groupe :

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Code postal : _____ Age : _____

Tél : (____) _____

Courriel : _____

Nombre de participants : _____

Nom et âge des autres participants :

- 1- _____
- 2- _____
- 3- _____
- 4- _____
- 5- _____
- 6- _____
- 7- _____
- 8- _____
- 9- _____
- 10- _____

Je m'engage, au nom de ma famille ou de mon groupe, à respecter le Code de la sécurité routière. J'autorise la publication de toute photographie ou vidéo qu'on pourrait prendre de moi ou de nous dans le cadre de l'événement. GPAT et les organismes associés à cet événement se dégagent de toute responsabilité pour les dommages, pertes, vols, blessures ou autres subis directement ou indirectement lors de l'événement.

Signature : _____

Signature des parents
(ou du tuteur) si moins de 18 ans : _____

**Vous pouvez déposer votre formulaire au bureau
du**

Groupe Plein Air Terrebonne :

1150, côte Boisée, Terrebonne, J6X 4R8

Ou communiquer avec nous au (450) 471-1933



450 471-1933

gpat@gpat.ca • www.gpat.ca



La Famille PÉLISSON

Docteur du pare-brise de Terrebonne : une vraie famille!

Il suffit de mettre les pieds dans l'entreprise et de regarder la complicité qui règne entre les employés, sans oublier la ressemblance physique marquante, pour comprendre que Docteur du pare-brise, c'est une affaire de famille. Ils sont tous des mordus de l'automobile, voilà pourquoi, il y a maintenant 11 ans, Chantal et Daniel Péli-sson ont décidé de se lancer dans cette belle aventure.

MARIE-PIERRE QUEVILON

redaction@larevue.qc.ca

«Ça faisait 20 ans que mon mari travaillait dans le domaine de l'automobile quand on a décidé d'acheter une franchise de Docteur du pare-brise. Finalement, on s'est acheté un emploi en faisant cela!» s'amuse Chantal.

Le succès de l'entreprise est basé sur une règle précise : chaque membre de la famille Péli-sson oeuvrant au sein de l'équipe possède son champ de compétences. Daniel est spécialisé dans le travail de terrain, dans le garage. Chantal s'occupe de la comptabilité et de l'administration. Dany, leur fils, est le spécialiste au comptoir, et Jason, le filleul du couple, est vendeur. Le couple

Péli-sson a également une jeune fille qui s'implique à ses heures, elle aussi, dans l'entreprise familiale.

Une complicité qui grandit

Après 26 ans de mariage, Chantal admet que travailler avec son conjoint est la meilleure chose qui pouvait lui arriver. «Travailler ensemble a amené une meilleure compréhension dans le couple. Maintenant je comprends la réalité que Daniel vit au garage et je ne me fâche plus lorsqu'il rentre plus tard à la maison! On parle des mêmes affaires», explique-t-elle.

De plus, l'ambiance chaleureuse qui règne au

sein de l'équipe influence les relations avec la clientèle. «Le fait que les gens sachent que nous sommes tous de la même famille, on dirait que cela les sécurise. Ils savent très bien que Dany possède énormément de compétences, puisqu'il



La famille Péli-sson :
Jason Larson, filleul, suivi de Dany,
le fils de Daniel et Chantal Péli-sson, qui se tiennent à droite.

baigne dans ce milieu depuis sa jeunesse. Ils disent souvent : «Tel père, tel fils!» lance-t-elle.

La famille, une valeur sûre

La succursale Docteur du pare-brise de Terrebonne est sans contredit au cœur des préoccupations et de la vie quotidienne de la famille Péli-sson. Or, malgré le fait que les Péli-sson adorent tous leur travail, les liens

familiaux qui les unissent ont et auront toujours prédominance sur le reste. «Jamais je ne laisserai le travail détruire la famille. Nous faisons ce que nous aimons et nous aimons le faire tous ensemble», conclut Chantal.

«Dany possède énormément de compétences, puisqu'il baigne dans ce milieu depuis sa jeunesse.»

Docteur du pare-brise

1055, montée Masson Terrebonne

450 492-7220

Docteur DU PARE-BRISE

DPB PERFORMANCE

Le no 1 des accessoires d'auto

Daniel et Chantal Péli-sson
Propriétaires

1055, rue Masson, Terrebonne

Vitres et accessoires d'autos

Donnez de la personnalité à votre auto

RÉPARATION de PARE-BRISE GRATUITE si assuré

Tél.: (450) 492-7220

Fax: (450) 492-2608

Urgence 24 heures
Cell.: (514) 229-7220

La Famille SÉGUIN

LES ENTREPRISES SÉGUIN ET FILS

Les systèmes de chauffage et de climatisation : pour avoir l'heure juste

Les Entreprises Séguin et Fils sont un bel exemple d'entreprise familiale qui grandit. Elle compte en effet quatre membres d'une même famille : Alain, cofondateur, électricien et frigoriste; sa sœur Éline, qui travaille à la comptabilité; sa mère, June, également à la comptabilité et ancienne employée de Dominion Textile; et Raymond, le père de la famille, ancien représentant dans le secteur alimentaire et cofondateur de l'entreprise avec son fils.

RICHARD OUELLET

redaction@larevue.qc.ca

La famille Séguin a permis à l'entreprise de connaître une hausse significative de son chiffre d'affaires. Au début de l'an 2000, son chiffre d'affaires était de moins d'un million de dollars alors qu'en 2006, il frôle les 10 millions de dollars. Alain Séguin est fier de l'implication de sa famille, même s'il avoue que ce n'est pas toujours facile: «L'avantage d'une entreprise familiale, c'est qu'on se sent proche les uns des autres. Mon père offre une disponibilité constante et répond aux appels pratiquement 24 heures par jour.»

Une grande équipe de spécialistes

Toute cette famille dynamique d'entrepreneurs s'est spécialisée dans les services d'installation et de réparation de systèmes de climatisation et de

chauffage résidentiels ou commerciaux dans la région de Lanaudière et de Sorel. L'entreprise, fondée en 1993, est membre du Bureau d'éthique commerciale du Québec (BEC) depuis octobre 2004 et compte 55 employés, dont 48 dans les bureaux de Mascouche et 7 dans la succursale de Sorel. Son équipe se compose entre autres de techniciens qualifiés : électriciens, ferblantiers, frigoristes et autres techniciens de service.

Des produits innovateurs

Les principaux produits et services offerts par l'entreprise sont : la climatisation, le chauffage, les thermopompes, les échangeurs d'air, la filtration et purification de l'air, les barbecues, les foyers et celliers à vin. Parmi ses produits innovateurs, ses nouveaux systèmes de qualité de l'air



Les deux fondateurs des Entreprises Séguin et Fils : Raymond Séguin, père, et Alain Séguin, fils.

d'animaux.

Le cellier à vin est un autre produit innovateur utile à l'entreposage des bouteilles de vin, dans la salle à manger ou au sous-sol, offrant un contrôle varié de température. Quant à la thermopompe, également en démonstration dans la salle de démonstration, l'entreprise certifie que ce système d'appoint de chauffage et de climatisation permet d'économiser de 30 à 40 % sur la facture de chauffage.

trie assurent au client un service technique de haute qualité et une protection juridique complète. Les conditions de financement sont intéressantes puisqu'elles permettent des paiements faciles de 36 versements égaux sans intérêt, avec le système Accord D de Desjardins.

De la qualité assurée
L'entreprise Séguin et Fils, digne de confiance, est recommandée par la

CAA Habitation, la Régie du Bâtiment du Québec (RBQ 3094-5240-58), la Corporation des maîtres électriciens du Québec, la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec, ainsi que Réno Maître, l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ). Toutes ces reconnaissances de l'indus-

« L'avantage d'une entreprise familiale, c'est qu'on se sent proche les uns des autres. »

intérieur (QAI de Fujitsu) permettent aux propriétaires de résidence ou de commerce un meilleur contrôle de la température intérieure, tout en éliminant les irritants, les odeurs et les allergènes tels que la fumée de cigarette, la poussière, le pollen, les spores de moisissures et les odeurs

Les Entreprises Séguin et Fils

**2679, chemin Gascon
Mascouche**

450 966-9202

www.entseguinetfils.ca

CLIMATISATION

La Compagnie pour avoir l'heure juste...

Compagnie recommandée à 100% par la clientèle selon l'enquête-clients effectuée par la CAA HABITATION.

Les Entreprises Séguin & fils

Climatisation

Chauffage



Haier
pour fenêtre

A partir de
139\$*

OU
12
VERSEMENTS
ÉGAUX

BORA

portatif
11600 BTU

799\$*



FUJITSU

Garantie

6 ans

Pièces et
main-d'œuvre

36

VERSEMENTS
ÉGAUX

0%

D'INTERET

OU TPS TVQ Payées

Unités murales

A partir de

2350\$

installation
incluse



2679, chemin Gascon, Mascouche

(angle 640, en face de Ford)

(450) **966-9202**

www.entseguinetfils.ca

Heures d'ouverture

Lundi au mercredi:

de 9h à 18h

Jeudi et vendredi:

de 9h à 20h

Sam.: de 9h à 15h

CHAUFFAGE

ÉLECTRICITÉ

VENTILATION