

Novembre/Décembre/Janvier 2016

INDUSTRIE & COMMERCE

Partenaires d'affaires

Isothermic
Fenêtrier d'expérience

M. Marc Sylvain
Président-directeur général

M. Marco Sévigny
Directeur administratif

**MANUFACTURIER DE PORTES
ET FENÊTRES**

- Région de Thetford • Relance Plan Nord/Mines • Grues-APGQ • Fonderie/Métallurgie
- Pont roulant • Maçonnerie-AEMQ • Investissements



RÉGION DE THETFORD

- 3 Portes et fenêtres Isothermic
- 6 Région de Thetford
- 9 Polybois
- 11 DSD International
- 14 IGA extra Marché St-Pierre
- 16 Groupe Castech-Plessitech
- 19 Services sanitaires Denis Fortier
- 22 Série-Act Peinture
- 24 Récupération Frontenac
- 27 Assurancia Groupe Tardif
- 28 Oceania
- 30 Moto JMF

31 FONDERIE / MÉTALLURGIE

- 32 Centre de métallurgie du Québec (CMQ)
- 34 Fonderie Lemoltech

37 PONTS ROULANTS

- 38 ECL Services / Fives

INDUSTRIE DES GRUES

- 41 Consultants F. Drapeau
- 44 Association des propriétaires de grues du Québec (APGQ)
- 46 Méga Lift

47 PLAN NORD

- 51 Goldcorp
- 55 Stornoway
- 58 Iamgold – Mine Westwood

62 MAÇONNERIE

INVESTISSEMENTS

- 64 Centre Vidéotron
- 66 Epsilon
- 69 Ventilation C.F.
- 72 Édifice ABB
- 75 Myst sur le canal
- 76 Tour SSQ
- 79 Dutran / IGA extra Convivio
- 82 Promenades Gatineau

Président/Éditeur Gaston Bérubé

Directrice générale
Danye Rochette

Journalistes

Martin Boucher
Mélanie Larouche
Johanne Martin

Développement des affaires
Céline Robitaille

Steeve Paradis

Geneviève Riel-Roberge
Martine Rioux

Adjointe administrative
Mélanie Perron

Annie Saint-Pierre

Pierre Turbis
Patrick Voyer

Révision/Correction Services linguistiques Marie-Claude Harnois

Conception et réalisation graphique/impression
Offset Beauce Inc.

Conception graphique page couverture Brunelle graphiste

Photo page couverture Louis Arthur, photographe

Pour un abonnement gratuit ou un changement d'adresse
abonnements@industriecommerce.com

Tous droits de reproduction, de traduction
et d'adaptation réservés.

Postes Canada Numéro de convention 40022128
de la Poste-publication.

Les Publications Industrie & Commerce
850, boulevard Pierre-Bertrand, bureau 405
Québec, QC G1M 3K8

Tél. : 418 627-3668 Téléc. : 418 627-2125
revue@industriecommerce.com

www.IndustrieCommerce.com



PARMI LES PLUS IMPORTANTS MANUFACTURIERS DE PORTES ET FENÊTRES AU QUÉBEC DEPUIS PLUS DE 30 ANS



M. Marco Sévigny, directeur administratif de Portes et fenêtres Isothermic, M. Marc Sylvain, président-directeur général, M. André Francoeur, directeur du marketing et des ventes et M. Daniel Therrien, directeur de production. L'entreprise est reconnue aux quatre coins du Québec.

Félicitations

Notre succès repose sur la performance de nos clients et nous sommes fiers de contribuer à la réussite de **Isothermic**.

 **ROYAL**® Produits de bâtiment
Une société de Axial

450.687.5115 | 1800.361.9261 | thermoplast.com



A l'automne 2015, Portes et Fenêtres Isothermic a inauguré sa nouvelle salle d'exposition, construite à même ses installations sur le chemin Mont-Granit Ouest, à Thetford Mines. Aménagée avec brio, la salle d'exposition saura éclairer les clients dans leurs choix grâce à ses 3000 pieds carrés qui mettent parfaitement en valeur l'éventail des produits qui s'offre à eux dans un cadre chaleureux très élégant.

Cette nouvelle initiative s'ajoute aux importants investissements réalisés ces dernières années dans l'acquisition d'équipements plus performants qui ont permis d'accroître de 25 % la capacité de production de l'entreprise.

Portes et Fenêtres Isothermic, qui compte aujourd'hui 180 employés, a vu le jour en 1982. C'est donc dire que depuis plus de 30 ans, l'entreprise conçoit et fabrique sur mesure différents types de portes et fenêtres en PVC, aluminium, bois ou acier. Si elle a réussi à se positionner avantageusement parmi les plus gros manufacturiers au Québec, c'est grâce à ses efforts en développement de produits, bien adaptés aux besoins des consommateurs. Innover en allant au-delà des standards de l'industrie, c'est la motivation de l'entreprise lors de la prise de décisions. Tous les produits de Portes et Fenêtres Isothermic sont fabriqués à l'usine de Thetford Mines et répondent entièrement aux normes

Depuis 30 ans, Isothermic propose des fenêtres et des portes de tous types, fabriquées sur mesure, en PVC, en aluminium, en bois ou en acier.



Nouvelle Collection 2016

Découvrez les modèles Soho et Victoria issus de la nouvelle collection de portes Shaker ainsi que cinq nouvelles fenêtres de porte qui sauront vous inspirer.

Novatech

groupenovatech.com



La nouvelle salle d'exposition saura éclairer les clients dans leurs choix grâce à ses 3000 pieds carrés et saura séduire par ses produits de qualité supérieure.

et exigences canadiennes les plus élevées, notamment en matière de performance énergétique. L'ensemble des produits est certifié Energy Star®.

Reconnu aux quatre coins du Québec

Du marché local qu'elle couvrait à ses débuts, l'entreprise a fini par étendre sa présence à travers la province. Non seulement a-t-elle séduit les consommateurs par la qualité supérieure de ses produits, bien acclimatés au Québec, mais elle a su bâtir un système de distribution efficace et bien structuré. « Nous avons mis sur pied, en 2012, un réseau de distribution regroupant des détaillants spécialisés dans la vente et l'installation de nos portes et fenêtres, explique Marc Sylvain, président de l'entreprise. À l'heure actuelle, douze magasins sont membres du réseau Le Fenêtrier, dont quatre sont corporatifs. En plus des membres du réseau Le Fenêtrier, une quarantaine d'autres distributeurs à travers la province offrent les produits de Portes et Fenêtres Isothermic. »

Un porte-parole dynamique

Depuis quatre ans, Jean-François Arel, chef rénovateur dans l'émission *Décore ta vie* diffusée à Canal Vie, agit comme porte-parole de Portes et Fenêtres Isothermic. Ce professionnel de la rénovation a accepté en toute confiance d'associer sa notoriété et sa crédibilité aux produits fabriqués par l'entreprise. Ainsi, sur le site Web, les outils promotionnels, la vidéo corporative et lors du salon Expo Habitat au printemps, monsieur Arel se fait l'ambassadeur de Portes et Fenêtres Isothermic auprès des visiteurs férus de rénovation. « Jean-François Arel est un parfait porte-parole, il est largement reconnu dans le milieu de la rénovation, non seulement pour son émission à succès, mais aussi pour ses compétences en construction, explique monsieur Sylvain. Notre association promotionnelle est fort satisfaisante, nous en sommes bien fiers! »

De nouveaux marchés

Avec nos gammes de produits actuels, nous sommes en mesure de desservir les marchés de la rénovation, de la construction résidentielle



D'importants investissements réalisés ces dernières années dans l'acquisition d'équipements plus performants ont permis d'accroître de 25 % la capacité de production de l'entreprise.



Inaugurée à l'automne dernier, la nouvelle salle d'exposition de Portes et fenêtres Isothermic est aménagée avec goût et met bien en valeur les différents produits de l'entreprise.

neuve et les projets multilogement pour des bâtiments d'une hauteur de 12 étages. « Nos marchés actuels présentent encore un bon potentiel de développement, fait remarquer monsieur Sylvain. Nous comptons accroître notre présence dans chacun des marchés. Nous travaillons actuellement sur le développement de nouveau produit pour ajouter le secteur institutionnel dans nos segments de marché. Nous y arriverons certainement puisque nous voulons proposer une réponse bien précise aux besoins spécifiques de cette clientèle. »

Les ressources humaines

Parce que la croissance d'une entreprise passe inévitablement par une main-d'œuvre qualifiée et en quantité suffisante, Portes et fenêtres Isothermic déploie des efforts considérables à l'attraction et à la rétention de son personnel. « La gestion de la main-d'œuvre est un défi de taille pour une entreprise manufacturière et saisonnière comme la nôtre, fait remarquer Marc Sylvain. Notre force, c'est notre équipe et nos relations de travail harmonieuses. »

Pour ce faire, l'entreprise a mis et continue de mettre sur pied les meilleures pratiques d'affaires en gestion des ressources humaines. « Nous avons, par exemple, des comités actifs qui permettent de nous réunir et de discuter des projets en cours, des orientations et des attentes de chacune des parties. Cela permet inévitablement d'améliorer la proximité entre la direction et les employés, précise monsieur Sylvain. » Finalement, des activités d'amélioration kaizen, un système d'amélioration de la santé et sécurité basé sur la consultation des travailleurs et l'implantation d'outils technologiques de formation aident nos employés à mettre à profit leur expertise et leur talent.

Portes et fenêtres Isothermic travaille continuellement à l'optimisation des processus et des ressources en misant sur la participation de tous les travailleurs permettant ainsi aux gestionnaires et employés de grandir avec l'entreprise dans un environnement sain et respectueux où les idées et suggestions de tous sont considérées.

Grâce à ses efforts soutenus en recherche et développement de produits innovants et bien adaptés au climat québécois, Portes et Fenêtres Isothermic jouit d'une notoriété solidement ancrée sur plus de 30 ans d'activité et d'une réputation de grande qualité, favorisant assurément sa visée de croissance.

« Nous avons en main les bons outils et la bonne recette pour assurer la continuité de ce succès d'affaires! », monsieur Marc Sylvain, président.

Pour plus d'informations sur leurs produits:

**370, chemin Mont-Granit Ouest
Thetford Mines (Québec) G6G 5R7
Téléphone : 418 338-4628
Sans frais : 1 800 905-5234**



Si l'entreprise a réussi à se positionner avantageusement parmi les dix plus gros manufacturiers au Québec, c'est à ses efforts fournis en développement de produits bien adaptés aux besoins des consommateurs qu'elle le doit.



EN TANT QUE FOURNISSEUR DE VITRAGES ISOLANTS,
ROBOVER EST FIER
de contribuer à la réussite de Isothermic

ÉQUIPÉS
POUR
LIVRER

ROBOVER

www.robover.com



Le maire: Début de la quarantaine, dynamique et ambitieux, le jeune maire Marc-Alexandre Brousseau est sans contredit à l'image de sa ville!

THETFORD, LA RÉGION OÙ TOUT EST POSSIBLE!

industrielle qui lui colle à la peau. Aucun effort n'est ménagé pour en faire une destination entrepreneuriale de choix. La région est incontestablement entrée dans une ère de renouveau qui promet de la positionner parmi les plus prisées de la province!

« L'économie de la MRC des Appalaches (région de Thetford) est bien diversifiée, la ville-centre s'est assurément reconvertie en un lieu multisectoriel animé et particulièrement bien desservi du point de vue entrepreneurial », commente d'entrée de jeu le maire de Thetford Mines, Marc-Alexandre Brousseau. Début de la quarantaine, dynamique et ambitieux, le jeune maire est sans contredit à l'image de sa ville!

d'années déjà. « Thetford Mines a bâti, au cours des dernières années, un écosystème entrepreneurial unique, souligne le directeur général de la Société de développement économique de la région de Thetford (SDE), Luc Rémillard. Depuis 15 ans, nous travaillons à mettre en place tous les éléments nécessaires à stimuler le démarrage d'entreprises et à soutenir leur développement. Nous sommes en mesure d'accueillir des entreprises de calibre mondial. »

Il faut savoir qu'à Thetford Mines, cela fait déjà plusieurs années que toutes les mines sont fermées. Cette industrie, qui a déjà généré plus de 5000 emplois dans la région, est désormais reléguée à l'histoire et au patrimoine de la ville, bien que son paysage en soit probablement marqué à jamais.

En 2014, Thetford Mines s'est classée première au Québec dans le classement des

collectivités entrepreneuriales, publié par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), loin devant Québec et Montréal. La ville conserve un avantageux positionnement, parmi les dix premières villes, depuis une dizaine

La région de Thetford serait-elle le secret le mieux gardé? Son environnement naturel intègre désormais, de façon harmonieuse, les collines de résidus de minerais pour en faire un paysage d'une beauté unique, rappelant son historique minier avec éloquence. Le maire de Thetford Mines et les intervenants socio-économiques travaillent cependant d'arrache-pied pour changer cette image désuète de ville mono-



De nombreuses initiatives très porteuses ont vu le jour à Thetford ces dernières années pour stimuler son économie et faciliter la vie aux entrepreneurs, notamment le regroupement sous un même toit de tous les services qui leur sont dédiés. Inauguré le 31 août dernier, Espace Entrepreneurial région Thetford (E2RT) a fait l'objet d'un investissement de plus de 2,7 millions de dollars.

L'endroit idéal pour investir,
travailler, fonder une famille...
bref, y vivre!

Située en plein cœur du Québec, entre la Beauce et l'Estrie, la MRC des Appalaches ne manque certainement pas de charme! Elle offre en effet une qualité de vie incomparable, à seulement une heure des villes de Québec et Sherbrooke, à peine plus de la ville de Trois-Rivières, et à 2 h 15 de la métropole. « Chez nous, l'accessibilité à la propriété est nettement avantagée par des coûts vraiment abordables, souligne fièrement le maire Brousseau. Pour 100 000 \$, vous avez une jolie maison. Pour 300 000 \$, vous en avez une très grosse, avec un immense terrain! Nous travaillons fort à promouvoir cette réalité afin d'attirer les familles et les entrepreneurs sur notre territoire. Nous cherchons également à voir revenir nos jeunes, partis étudier dans les grands centres. Heureusement, nous avons pu constater déjà que leur attachement à la région est très fort et qu'ils sont nombreux à revenir s'y établir. Nous voulons exploiter le plein potentiel de notre monde, leur donner les outils nécessaires à s'épanouir chez nous. »

Espace Entrepreneuriat

De nombreuses initiatives très porteuses ont vu le jour à Thetford ces dernières années pour stimuler son économie et faciliter la vie aux entrepreneurs, notamment le regroupement sous un même toit de tous les services qui leur sont dédiés. Inauguré le 31 août dernier, Espace Entrepreneuriat région Thetford (E2RT) a fait l'objet d'un investissement de plus de 2,7 millions de dollars pour le réaménagement et la modernisation des locaux, rue Notre-Dame Ouest, au centre-ville de Thetford Mines. « L'E2RT offre des services de formation, de soutien et d'accompagnement, des espaces de bureau et de travail coopératif, des installations et des équipements modernes de même qu'une vaste programmation d'activités et d'événements, précise la directrice générale, Isabelle Landry. Les plus récentes méthodes de *Lean Startup* seront mises à contribution pour faire de l'Espace Entrepreneuriat région Thetford un exemple de modernité relativement au démarrage de projet,



Luc Rémillard, directeur général de la Société de développement économique de la région de Thetford Mines (SDE), souligne qu'au cours des dernières années, la région de Thetford s'est bâtie un écosystème entrepreneurial unique.

d'accompagnement et d'accélération de la croissance. Déjà de jeunes entrepreneurs sont venus s'installer dans nos locaux. »

Aussi, la région de Thetford a décidé de se doter d'un Centre des congrès, lequel devrait ouvrir ses portes en 2017. Un hôtel d'une soixantaine de chambres y sera greffé. « Nous voulons attirer la clientèle d'affaires dans notre région, souligne Kaven Mathieu, président de l'Office de tourisme de la MRC des Appalaches. Pour cela, il nous faut un centre des congrès à Thetford et des installations hôtelières adéquates. Ce type de clientèle nous apportera des retombées à plus long terme, et c'est précisément ce que nous recherchons. Nous avons une planification bien orchestrée en matière de développement du territoire. Le centre des congrès en est un élément majeur, mais aussi la mise en œuvre du Domaine Option Nature, un site jumelant développement résidentiel, hôtellerie et événementiel, qui promet d'être unique au pays. »

Le Domaine Option Nature

Bien ancrée dans une nature paisible et invitante, la région de Thetford entend miser fort sur ce précieux atout distinctif pour attirer familles, entrepreneurs et investisseurs.



À Thetford Mines, l'accessibilité à la propriété est nettement avantagée par des coûts très abordables.



En 2014, Thetford Mines s'est classée première au Québec dans le classement des collectivités entrepreneuriales, publié par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), loin devant Québec et Montréal.



Attaché au Musée minéralogique et minier de Thetford Mines, le Centre historique de la mine King verra le jour en 2016.



La région offre une qualité de vie incomparable, à seulement une heure des villes de Québec et Sherbrooke, à peine plus de la ville de Trois-Rivières, et à 2 h 15 de la métropole.



Aucun effort n'est ménagé pour faire de la région de Thetford une destination entrepreneuriale de choix. La région est incontestablement entrée dans une ère de renouveau qui promet de la positionner parmi les plus prisées de la province!



Le développement entamé cette année du Domaine Option Nature est sans doute une carte gagnante dans le jeu de séduction que jouent la ville et sa région. Ce quartier résidentiel totalise 148 terrains.

Le développement entamé cette année du Domaine Option Nature est sans doute une carte gagnante dans le jeu de séduction que jouent la ville et sa région. Ce quartier résidentiel totalisant 148 terrains, dont la phase I présente une soixantaine de terrains à la vente, prévoit un immense parc urbain de 2,8 hectares et un lac de 440 000 pieds carrés qui accueillera un centre nautique, dont les installations seront les plus belles au Canada. Qui plus est, le Domaine Option Nature sera bien desservi en activités de plein air quatre saisons, notamment des sentiers de randonnées, de ski de fonds, de motoneiges et de VTT.

Deux autres projets résidentiels majeurs sont aussi en développement dans la région, Le Renaissance et Le Château Bellevue.

Un centre-ville dynamique et invitant

Afin de dynamiser le centre-ville de Thetford Mines et de rendre hommage au passé minier de la région, deux principaux pôles d'interprétation seront mis en valeur. « Attaché au Musée minéralogique et minier de Thetford Mines, le Centre historique de la mine King verra le jour en 2016, explique Valérie Lehoux de l'Office de tourisme. La première phase est déjà en cours, nous sommes à construire un observatoire, à deux pas du centre-ville, dans les anciennes installations KB-3 de la mine King. La deuxième phase prévoit l'aménagement d'un marché public au pied de cet observatoire ainsi qu'un parc urbain tout autour. Nous envisageons aussi de creuser une galerie souterraine artificielle. La phase III prévoit l'aménagement d'une agora dans le parc, pour des présentations multimédias. L'objectif derrière ce projet est de consolider les attraits touristiques existants et de bâtir un produit d'appel au centre-ville pour diversifier la clientèle. »

Dans un même ordre d'idées, le maire Brousseau ajoute que des projets de recherche sont en cours, en collaboration avec deux centres de recherche collégiaux, dans le but de valoriser les résidus de minerais que l'on retrouve encore, sous forme de grosses collines, à travers la ville.

Thetford est sur la « mappe »!

« Depuis une quinzaine d'années maintenant, tous les intervenants économiques de la région travaillent en collégialité dans le but de mettre Thetford sur la "mappe", souligne Luc Rémillard. Et nous sommes fiers de tout le chemin parcouru jusqu'ici! Thetford est une ville dynamique et notre excellent positionnement au classement des collectivités entrepreneuriales ces dix dernières années, un exercice réalisé par une organisation indépendante reconnue et crédible, n'est pas le fruit du hasard. Thetford est une réelle opportunité à saisir! »

Le directeur général de la SDE mentionne, par ailleurs, qu'au début de 2015 un programme d'accélération a été mis sur pied pour soutenir le lancement d'entreprise. L'organisation travaille présentement à mettre en place un Fonds de capital de risque, financé en partie par le Fonds de diversification de 50 millions de dollars annoncé en 2013 par le gouvernement fédéral. « Nous avons réalisé avec succès 80 dossiers de relève entrepreneuriale en un peu plus de cinq ans ajoute-t-il. Nous avons développé un plan d'embauche bien structuré. Notre réglementation municipale est aussi favorable à l'entrepreneuriat. Même le Cégep est en pleine croissance. Les jeunes ont accès à une mine de possibilités de carrière, ici même à Thetford. Quant aux permis de construction, ils sont en nette hausse, ils ont atteint pas moins de 67 millions de dollars dans la dernière année, et 403 millions de dollars en cinq ans. Dans la région de Thetford, tout est vraiment devenu possible! »

Pour plus d'informations sur la région





POLYBOIS

*Ébénisterie architecturale
Architectural Millwork*

Par Geneviève Riel-Roberge

Réussite Manufacturière

QUATRE DÉCENNIES D'EXPERTISE EN ÉBÉNISTERIE ARCHITECTURALE HAUT DE GAMME

Située à Thetford Mines, Polybois œuvre depuis près de 45 ans dans la réalisation de projets d'ébénisterie architecturale haut de gamme, conçus sur mesure pour les secteurs commercial et institutionnel.

Ses réalisations soignées témoignent de l'excellente réputation dont jouit l'entreprise. On les retrouve dans des lieux aussi variés que les collèges et les universités, notamment ceux du Harvard Business School, du Massachusetts Institute of Technology, de la Quinnipiac University School of Law and School of Medicine, de l'Université McGill (pavillon Bronfman, faculté de gestion et pavillon de musique Strathcona) et les casinos (dont le Revel et le Borgata à Atlantic City); les hôtels et centres de congrès (The Ocean House hotel au Rhode Island et le Boston Convention Center); les salles de spectacle et les musées (le Carnegie Hall à New York et le Omaha Performing Arts center, entre autres); les palais de justice et édifices de bureaux, les centres hospitaliers et de services sociaux, les grands magasins et les aéroports.

Quatre décennies d'expertise

Fondée en 1971 par monsieur Marcel McCutcheon, l'entreprise est sous la direction

de son fils, Luc, depuis 2002. Au terme de ses études universitaires en génie industriel en 1993, monsieur Luc McCutcheon a d'abord fait ses classes au sein de l'entreprise comme étudiant lors des périodes estivales. Après sa diplomation, il assura le poste de directeur des opérations de 1993 à 2002 et a été promu directeur général. C'est en 2014 qu'il est également nommé président de Polybois.

Une entreprise importante au sein de la MRC

Possédant une usine occupant une superficie de 80 000 pieds carrés et réalisant des projets tant au Canada qu'aux États-Unis, Polybois est une importante PME de la MRC des Appalaches et assure 75 emplois permanents. De plus, l'entreprise contribue à pourvoir une cinquantaine d'emplois supplémentaires par l'octroi de travaux de sous-traitance, dont les travaux de fabrication de matières premières telles que l'acrylique, le métal et les surfaces solides, de même que les travaux d'installation des produits finis. Les projets d'envergure qu'elle réalise présentent des coûts variant de 500 000 \$ à dix millions de dollars. Son excellente renommée est fondée sur la relation de confiance solidement établie avec les partenaires de première ligne que sont les entrepreneurs généraux en construction. Reconnue pour ses standards de qualité élevés et son souci d'excellence, Polybois est aussi accréditée par plusieurs associations.

Projets en cours et réalisations

Les projets actuels se multiplient pour Polybois. On pourra voir ses réalisations dans les hôpitaux montréalais Shriners pour enfants, le CHU Sainte-Justine ainsi qu'à l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont. Un contrat pour le casino du Lac-Leamy est aussi en cours de réalisation. «C'est également nous qui avons assuré le volet ébénisterie de l'amphithéâtre de Québec, projet important de la ville de Québec. De plus, nous avons obtenu le contrat de plusieurs magasins de la chaîne Simons, dont ceux du West Edmonton Mall et des Galeries d'Anjou, il y a deux ans, et nous sommes à terminer celui de Vancouver en plus de celui en cours de réalisation à Toronto. Le magasin d'Ottawa sera, quant à lui, à manufacturer au

printemps 2016», explique madame Annie Lessard, directrice financière de Polybois. C'est aussi Polybois qui a obtenu le contrat de rénovation du casino de Montréal il y a deux ans.

S'adapter aux nouvelles tendances du marché

Les projets des années 2000 sont bien différents d'autrefois en ce qui a trait aux matières utilisées et aux normes à respecter. Ainsi, Polybois réalise des alliages de matériaux autant traditionnels qu'audacieux ou de style contemporain, dans lesquels on intègre au bois divers matériaux tels que le verre, l'acrylique, le métal, le granit et les finis de polyuréthane à haut lustre, ce qui rend chaque réalisation unique. Par ailleurs, Polybois a su relever le défi de répondre aux nouvelles exigences environnementales par l'obtention de la certification FSC. De plus, avec la réalisation du projet de l'aéroport Logan de Boston, Polybois a été l'une des premières ébénisteries à concrétiser un projet à vocation LEED.

Polybois
739, rue Monfette Est
Thetford Mines (Québec) G6G 7K7
Tél. : 418 338-4638 • 1 800 463-6322
www.polybois.ca



Vos délais et budgets respectés

De la conception et l'ingénierie de détail jusqu'à l'installation, Les Industries Fournier inc. est un leader pour les projets miniers, la mécanique lourde (hydroélectricité et barrages), l'usinage en chantier et la déshydratation des boues.



Fournier

Depuis 1960 | Since 1960

3787, boul. Frontenac Ouest, Thetford Mines
(Québec) Canada G6H 2B5

418 423-4241 | Téléc. : 418 423-7366
general@fournierindustries.com

8605, boul. Parent, Trois-Rivières
(Québec) Canada G9A 5E1

www.fournierindustries.com

À L'ASSAUT DU MARCHÉ ACÉRICOLE!

Par Mélanie Larouche



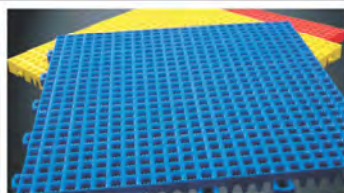
Récipiendaire en 2015 de deux trophées Zénith dans les catégories Personnalité de l'année et Femme d'affaires de l'année, décernés par la Chambre de commerce de la région de Thetford, Sonia Vachon brille par son sens de l'entrepreneurship et ses qualités de gestionnaire. Elle est en compagnie de son père, M. Léandre Vachon, fondateur de l'entreprise qui cumule de nombreux brevets grâce à son esprit inventif.

DSD International vient d'investir 5 millions de dollars dans l'agrandissement de ses installations et l'acquisition de deux lignes d'extrusion dédiées à la fabrication de produits pour l'industrie acéricole. Depuis bientôt trente ans, l'entreprise se spécialise dans la conception et la fabrication de produits innovants qui répondent à des besoins spécifiques, notamment du point de vue de la sécurité et de l'environnement. DSD International détient pas moins d'une soixantaine de brevets grâce à l'esprit inventif hors du commun de son fondateur, Léandre Vachon. Et depuis un an, c'est à son fidèle bras droit depuis vingt ans, sa fille Sonia, qu'il a cédé en toute confiance la présidence de l'entreprise.

Pour DSD International, les cinq dernières années ont été particulièrement mouvementées. Son chiffre d'affaires a littéralement explosé, tout comme le nombre de ses employés. Le premier a été multiplié par cinq, le second est passé de 35 à près d'une centaine de personnes. La dynamique présidente explique que cette importante croissance est principalement due à deux marchés sur lesquels l'entreprise s'est positionnée en tant que chef de file, soit l'acériculture et la production de becs verseurs sécuritaires pour bidons d'essence. « En ce qui a trait à l'industrie acéricole, nous avons réussi à percer ce nouveau marché en concevant et développant pour cette industrie de nouveaux produits utilisés dans la collecte de l'eau d'érable. Les chalumeaux, collets, connecteurs et tubulures que nous avons développés chez DSD offrent une performance supérieure. Et en parallèle, nous avons implanté un réseau de marchands autorisés qui couvre le Québec, l'Ontario et les provinces maritimes ainsi que le Nord-Est des États-Unis. »

La production de deux nouveaux becs verseurs sécuritaires très performants prévenant les émanations de vapeur d'essence dans l'atmosphère est l'autre grand responsable de sa croissance des cinq dernières années. « Ces produits vedettes sont vendus massivement aux États-Unis depuis qu'une loi américaine est entrée en vigueur, en 2010, laquelle impose des normes très strictes en matière de

L'entreprise se spécialise dans la conception et la fabrication de produits innovants qui répondent à des besoins spécifiques, notamment du point de vue de la sécurité et de l'environnement.





DSD International embauche près de 100 personnes dans la région de Theftford. La croissance qu'a connue l'entreprise ces dernières années a entraîné une belle stabilité d'emploi pour ses employés.

contrôle des émanations et de protection des enfants, souligne la jeune présidente. Cette législation a débuté en Californie, puis s'est étendue aux autres états américains. DSD International est le fournisseur exclusif pour deux des plus importants fabricants de bidons d'essence nord-américains.»

Croissance et rétention de la main-d'œuvre

DSD International embauche près de 100 personnes dans la région de Theftford. La croissance qu'a connue l'entreprise ces dernières années a entraîné une belle stabilité d'emploi pour ceux-ci. « Les cycles de production des becs verseurs et des produits acéricoles sont bien équilibrés entre eux, ce qui permet de garder les membres de notre équipe en poste toute l'année, alors qu'auparavant ils devaient retirer du chômage pendant une certaine période, explique madame Vachon. « Nos journaliers sont désormais permanents, nous offrons de bonnes conditions de travail et la rétention de la main-d'œuvre s'en est, par conséquent, vue nettement améliorée. Je suis très satisfaite de la qualité de nos ressources humaines, nous avons des perles au sein de notre équipe! »

Une première cette année, DSD International a conclu une entente avec le Cégep de Theftford pour agir comme entreprise-école

dans le cadre du programme de Technique de la plasturgie. Cette formule novatrice propose aux étudiants une approche éducative combinant l'enseignement traditionnel à de vrais projets industriels.

Redonner au suivant!

Chaque année, DSD International inc., ses dirigeants et membres de



L'entreprise s'est positionnée en tant que chef de file dans le marché de l'acériculture et de la production de becs verseurs sécuritaires pour bidons d'essence.

toute l'équipe s'engagent dans des causes qui viennent en aide à la région. « L'engagement communautaire fait partie de notre culture d'entreprise, souligne Sonia Vachon. Pendant toutes ces années en affaires, c'est toute une région qui croit en nous, cela nous motive à



*Nous sommes fiers d'avoir eu l'occasion
de nous associer à votre succès
au cours des années et nos meilleurs voeux
vous accompagnent pour l'avenir.*

21, rue Perreault
Victoriaville (Québec) G6P 8H1

Tél. : 819 758-8216, poste 448
Télé. : 819 758-9556
Autre : 866 758-8217, poste 448
jean.belleville@cibc.com

Jean Belleville, B.A.A.
Directeur,
Groupe Entreprises

STEEVE CHABOT Cell. : 418 580-1210
SAMUEL NADEAU Cell. : 418 573-5612
ABEL NADEAU Cell. : 418 572-8317

Tél. : 418 424-3131
Télé. : 418 424-3800

TOITURES
JULES CHABOT INC.
COUVERTURES
TRAVAUX D'IMPERMÉABILISATION
LICENCE R.B.Q. : 1187-4559-84

465, rue Principale
Saint-Jacques-de-Leeds (Québec) G0N 1J0
Courriel : info@toituresjuleschabot.com



Récipiendaire en 2015 de deux trophées Zénith dans les catégories Personnalité de l'année et Femme d'affaires de l'année, décernés par la Chambre de commerce de la région de Thetford, Sonia Vachon brille par son sens de l'entrepreneuriat et ses qualités de gestionnaire. Le paternel ne cache pas sa fierté face à cette belle femme talentueuse et pleine d'ambition qu'est devenue sa fille. Pour lui, une relève féminine à la tête de l'entreprise est une autre marque d'avant-gardisme. Il croit qu'elle entrainera DSD International vers une ère nouvelle!

L'entreprise, qui a commencé ses activités en 1987 avec la production de balises de déneigement et de produits d'horticulture, a cédé, en 2014, ces deux activités pour concentrer ses efforts sur le développement des marchés forts de l'heure, l'acériculture et les becs verseurs sécuritaires. « D'ici cinq ans, je crois que nous aurons doublé notre chiffre d'affaires, prédit la présidente. Le marché acéricole présente un potentiel de développement énorme, un marché représentant un potentiel de 100 millions d'entailles en Amérique du Nord. Et c'est sans compter que nous travaillons déjà au développement d'autres modèles de becs verseurs répondant à des besoins particuliers. Nous espérons entamer la commercialisation de ces derniers au cours des prochaines années. Le développement des marchés européens est aussi dans notre mire. »

vouloir redonner au suivant. En plus de notre appui aux organismes Centraide Québec et Chaudière-Appalaches et les scouts de Thetford, nous avons réalisé cette année, à l'interne, notre propre Défi Têtes rasées. Le total des revenus d'activités de financement, des dons amassés par les huit participants ainsi que la contribution de l'entreprise, qui a choisi de doubler les dons amassés par l'équipe, ont permis de remettre à Leucan une somme de 4528 \$.

Un transfert générationnel réussi!

C'est en 1987 que le président fondateur de DSD International, Léandre Vachon, a mis au point son tout premier bec verseur, et depuis, il n'a cessé de le faire évoluer au gré des besoins et exigences en matière d'environnement et de sécurité. « Mon père est un véritable visionnaire, exprime avec admiration Sonia Vachon. Il avait toujours cru que ce type de produit serait un jour réglementé et, une vingtaine d'années plus tard, le tout s'est effectivement concrétisé. »

DSD International
 2515, chemin de l'Aéroport,
 Thetford Mines (Québec) G6G 5R7
 Téléphone : 418 338-3507
 Télécopieur : 418 338-4963
 www.dsdinternational.net
 info@dsdinternational.net

INNOVER TOUT EN RESPECTANT L'ENVIRONNEMENT

Cette dernière ne tarit pas d'éloges à l'égard de son paternel dont l'esprit créatif hors norme a permis à l'entreprise de tirer admirablement bien son épingle du jeu pendant toutes ces années et de traverser les aléas économiques sans trop de dégâts. Le septuagénaire a cédé les rennes de son entreprise à sa fille il y a un peu plus d'un an, au tout début de l'été 2014. Il faut dire que Sonia Vachon travaillait auprès de son père depuis déjà vingt ans. Diplômée en droit de l'Université de Sherbrooke, elle a toujours suivi son père de près et travaillé dans l'entreprise tout au long de ses études. Elle l'a souvent accompagné dans les salons et expositions commerciales. La jeune femme a pris en charge une multitude de tâches au fil des années, dont les ventes, la comptabilité et la gestion des ressources humaines. Son père lui a même donné carte blanche pour structurer davantage l'organisation alors que l'entreprise passait de 35 à 80 employés, au tournant de l'année 2010. « Nous nous sommes toujours bien entendu mon père et moi, confie-t-elle. Il m'a toujours fait confiance et mon point de vue compte vraiment pour lui. Le transfert générationnel s'est fait tout naturellement. Parce qu'il demeure toujours aussi dynamique et ingénieux et qu'il désire continuer à s'impliquer dans l'entreprise, je lui ai attiré le poste de vice-président Innovation, recherche et développement, ce qui correspond à ses passions! »

Service de maintenance industrielle et commerciale
Service d'estimation gratuite
 Thermographie (caméra infrarouge)
 Éclairage au DEL
 Conversion d'éclairage

Heureuse de souligner la réussite et le dynamisme des entreprises de notre région.

L'équipe **Routhier Électricien** est là pour tous vos travaux : résidentiels, commerciaux, industriels, institutionnels

SERVICE URGENCE 24

418 338-3111
 www.routhierelectricien.com



SE REFAIT UNE BEAUTÉ INTÉRIEURE... POUR UNE EXPÉRIENCE D'ACHAT À SON MEILLEUR!

Par Mélanie Larouche

Le IGA extra Marché St-Pierre et fils fait partie intégrante du quotidien des Thetfordois depuis une quinzaine d'années. Bien enracinée dans son milieu et fière partenaire de sa région, la famille d'épiciers a entrepris, à l'automne 2015, d'importants travaux de rénovation à l'intérieur du magasin, dans un souci d'amélioration continue de l'expérience d'achat de sa clientèle. Si la concurrence se fait plus présente dans la région dans le secteur de l'alimentation, les St-Pierre reçoivent cela comme un défi supplémentaire, une motivation à conserver leurs parts de marché de la meilleure façon possible, celle d'offrir ce qu'il y a de mieux !

Pour le temps des Fêtes, les Thetfordois auront l'occasion de profiter des nouveaux aménagements de leur IGA extra et de vivre une nouvelle expérience d'achat dans un magasin complètement revampé où de nouveaux produits viendront bonifier et raffiner le contenu de leur panier, pour des réceptions des Fêtes encore plus festives et réussies. « Dans un décor au goût du jour, les clients auront accès à de nouveaux produits comme le bœuf vieilli, grâce à une chambre de vieillissement de la viande, ainsi qu'une plus grande variété

de poissons et fruits de mer, avec l'ajout de nouveaux comptoirs réfrigérés, mentionne le directeur général, Jimmy St-Pierre. Nous ajoutons aussi un secteur dédié aux produits en vrac et nous offrons une nouvelle gamme de produits culinaires plus exotiques dans les nouvelles sections Destination Découverte. L'offre dans le prêt-à-manger sera plus vaste et diversifiée de même que celle des microbrasseries, alors que deux nouvelles installations seront ajoutées. Nous offrons également des produits sans gluten ainsi que des produits biologiques. »

À l'instar de plusieurs régions du Québec, à quelques coins de rue du IGA extra Marché St-Pierre et fils, le Walmart s'apprête à offrir l'alimentation périssable. « Cette nouvelle concurrence est à considérer, c'est certain, conçoit le jeune gestionnaire. De là l'importance de se démarquer, d'innover et

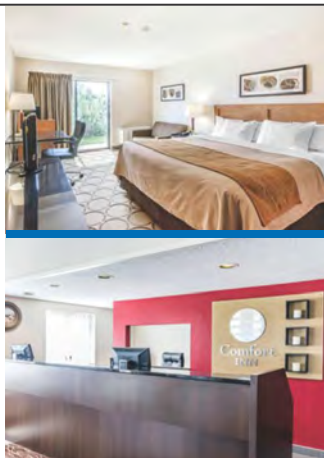


Jimmy et Miguel St-Pierre, respectivement directeur général des IGA Marché St-Pierre et fils de Thetford Mines et Granby, et leur paternel et fondateur, Clément St-Pierre.



BY CHOICE HOTELS

Comfort Inn Thetford Mines
123, boul. Frontenac Ouest
Thetford Mines (Québec) G6G 7S7
Tél. : 418 338-0171
www.thetfordminescomfortinn.com





ou pour la jeunesse dans la région. « Ça fait partie de notre philosophie d'affaires, explique Jimmy St-Pierre. On ne peut pas prétendre être à l'écoute de nos clients sans être auprès d'eux à travers la vie communautaire. L'engagement, ça se fait dans les deux sens ! »

Dignes représentants d'une deuxième génération d'épiciers, Jimmy St-Pierre et son frère Miguel, qui se partagent la gestion des IGA extra Marché St-Pierre et fils de Thetford Mines et Granby, ont grandi dans l'alimentation. Leurs parents, Clément et Pierrette, ont consacré près de 40 ans de leur vie à ce marché. Ils ont cédé les rennes de l'entreprise à leurs fils en 2011. Pierrette et Clément continuent de s'impliquer, bien que qu'ils se dirigent progressivement vers la retraite

« Mon père a ouvert sa première épicerie à Courcelles, en 1976, raconte Jimmy. Le IGA de Thetford a vu le jour en 2000 et celui de Granby a été acquis en 2012. Je suis responsable de celui de Thetford depuis 2011, et Miguel dirige celui de Granby depuis son acquisition. Nous avons toujours travaillé auprès de nos parents à faire grandir l'entreprise. Nous avons fait nos choix scolaires en prévision de leur succéder ! Ils nous ont transmis leur passion du métier d'épicier et c'est à nous d'assurer la continuité de leur belle réalisation, avec notre propre vision du développement de l'entreprise. »

d'être à l'écoute attentive de nos clients. Leurs besoins et leurs attentes évoluent au gré des tendances alimentaires, des nouvelles émissions culinaires et des voyages et découvertes qu'ils vivent. Le marché de l'alimentation est déjà très diversifié et l'on doit améliorer constamment notre offre si l'on veut conserver la faveur des clients. Pour eux, faire son marché est une expérience en soi, elle doit comporter son lot d'agréments et de facilités, proposer des découvertes et des solutions. Chez IGA St-Pierre, nous l'avons compris. Ce n'est pas un hasard si cette bannière est numéro un en alimentation au Québec. Le travail et l'esprit d'équipe des employés contribuent au bon fonctionnement de la compagnie. »



Attentif aux besoins et aux exigences de ses clients, le IGA extra Marché St-Pierre & Fils de Thetford Mines a fait l'objet d'importantes rénovations au cours de l'automne afin de réaménager ses installations au goût du jour et d'accroître son offre de produits de qualité supérieure.

Pour joindre l'entreprise
780, boul. Frontenac Est,
Thetford Mines (Québec) G6G 6L5
418 335-6222



L'entreprise familiale est engagée dans sa communauté depuis ses tout débuts. Commandites de tout acabit lui parviennent régulièrement, et les St-Pierre sont au rendez-vous pour bien causes caritatives et événements sportifs

1947

14, RUE PRINCIPALE EST
ADSTOCK (QUÉBEC) G0N 1S0
TÉL. : 418 422-2246
1 800 463-6317

Nous tenons à féliciter toute l'équipe de
IGA St-Pierre et fils
pour sa réussite et sa contribution des plus dynamiques
à l'essor économique de sa région.

NOTRE MISSION

Donner du goût à la santé en fabriquant des pains à valeur ajoutée.

BOULANGERIE ST-MÉTHODE = BON, SANTÉ, MAISON

DONNEZ DU SENS À VOTRE PROJET

UNE RELÈVE AMBITIEUSE POUR LE GROUPE **CASTECH/PLESSITECH**

Par Mélanie Larouche



Mme Jennifer Poiré, présidente, est fière que l'entreprise soit présente sur tous les continents.

En 2014, Métallurgie Castech, de Thetford Mines, et Plessitech, à Plessisville, ont uni leur destinée pour former le Groupe Castech/Plessitech, qui intègre également trois autres entreprises : Métal Coleraine, MEW et Plessitech Express. Cette intégration verticale de toutes ces activités permet d'offrir une formule clé en main. C'est la stratégie qu'a adoptée Groupe Castech/Plessitech pour conserver son positionnement de chef de file dans le domaine de la fonderie, de l'usinage et de la fabrication mécanosoudée.

Le Groupe Castech/Plessitech a fait sa marque au cours des dernières années dans le secteur des mines, des alumineries, des pâtes et papiers, de l'énergie et de l'industriel. « Nous desservons une clientèle internationale, souligne la présidente, Jennifer Poiré. Grâce à notre offre de service diversifiée, nous sommes présents sur tous les continents. Castech est la seule fonderie au Canada coulant autant d'alliage d'acier que de fonte. Nous réalisons plus d'une centaine d'alliages différents allant jusqu'à 40 000 livres, tout en offrant l'usinage de petites et grosses pièces. »

Cette nouvelle approche du développement d'affaires de l'entreprise trouve sa source dans la dynamique relève qu'assume Jennifer Poiré. Créative et ambitieuse, la jeune femme a succédé à son père, Allen Poiré, en 2006. « Depuis cet automne, l'alliance d'actionariat est rendue globale, et ce, dans toutes les compagnies du Groupe. Nous pouvons inclure Guy Sylvain, directeur d'usine chez Métallurgie Castech, faisant partie de l'aventure depuis 2004, ainsi que deux nouveaux arrivés, Pascal Royer à l'ingénierie et Samuel Baril au développement de produits. »

Une belle progression

Allen Poiré a fait l'acquisition de Métallurgie Castech en 1993, avec le Fonds de solidarité



RENAUD
 Assurances & Gestion de risques
 Cabinet en assurance de dommages

*C'est avec grand plaisir
 que nous nous associons
 à votre belle réussite.*

**Mieux gérer.
 Moins risquer.**

1165, boul. Lebourgneuf, bureau 320
 Québec (Québec) G2K 2C9

T 418 627-9292 / 1 877 530-9292

F 418 627-5657

renaudassurances.com

Notre expertise

- Gestion de risques
- Plan de continuité des affaires
- Assurances spécialisées
- Assurances de dommages

Renaud Assurances & Gestion de risques inc. est un important fournisseur de services et de produits d'assurances de niche pour les gens d'affaires.

FTQ comme partenaire financier. L'entreprise, qui était alors fermée, a été rapidement remise sur les rails et a repris le chemin de la rentabilité. L'homme d'affaires possédait déjà Plessitech depuis 1987. Cet atelier d'usinage fait également de l'assemblage mécanosoudé et offre un service de jet de sable et peinture.

Les affaires ont connu une belle progression au fil des années. Jennifer Poiré en a été témoin puisqu'elle a toujours suivi son père de près. « Depuis l'âge de quatre ans, je me suis toujours intéressée à ce que faisait mon père, raconte la jeune femme. Je ne me souviens pas avoir déjà voulu faire autre chose que de travailler à ses côtés à faire croître l'entreprise. J'y ai travaillé tout au long de mes études, débutant au bas de l'échelle et occupant différents postes. Aujourd'hui, le transfert générationnel est pratiquement terminé. J'ai acquis la confiance de mon père pour ainsi gérer le Groupe, et ce, avec une équipe de relève dynamique étant prête à défier les besoins de nos clients. »

Après un diplôme d'études collégiales (DEC) en commerce international réalisé à Drummondville au Collège d'affaires Ellis, Jennifer Poiré a poursuivi ses études à l'Université Bishop en administration des affaires. Par la suite, elle a fait une certification en ventes et marketing à l'Université Laval. Dernièrement, la femme d'affaires a terminé un programme de formation à l'École d'entrepreneurship de Beauce ainsi qu'une maîtrise en gestion de l'organisation à l'Université Laval.

Depuis 2014, madame Poiré gère à la fois les activités de Castech et de Plessitech, en plus d'assurer le développement du Groupe. L'arrivée de la jeune gestionnaire à la direction du Groupe a apporté une vision différente du développement d'affaires axée davantage sur l'ingénierie et le développement de produits. « Depuis deux ans, le



Castech est la seule fonderie au Canada coulant autant d'alliage d'acier que de fonte. Elle réalise plus d'une centaine d'alliages différents allant jusqu'à 40 000 livres, tout en offrant l'usinage de petites et grosses pièces.

Groupe a poussé son propre produit, et ce, comme jamais depuis les vingt dernières années. Il s'agit de godets pour pelles à câble et hydraulique, explique-t-elle. Le design mécanique et la métallurgie utilisée pour ce produit breveté font de lui le plus performant sur le marché. Je veux pousser davantage l'utilisation de notre expertise de pointe dans le développement de produits. »

Le défi de la main-d'œuvre

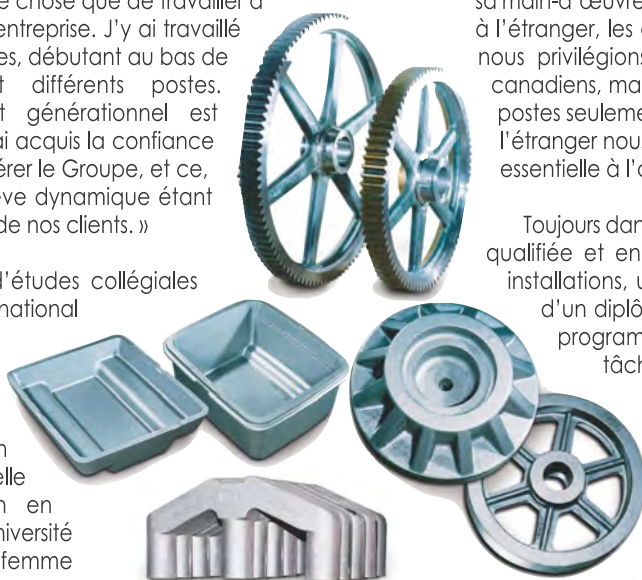
Castech/Plessitech, qui embauche quelque 220 personnes, investit

chaque année des sommes considérables dans le développement de sa main-d'œuvre. Pour subvenir à ses besoins, l'entreprise doit recruter à l'étranger, les effectifs régionaux étant insuffisants. « Évidemment, nous privilégions toujours l'embauche d'employés québécois et canadiens, mais nous ne réussissons pas toujours à pourvoir tous les postes seulement par des personnes de la région. Le recrutement à l'étranger nous permet de pallier cette lacune. C'est une stratégie essentielle à l'atteinte de nos objectifs de croissance. »

Toujours dans l'optique de contribuer à former une main-d'œuvre qualifiée et en plus grand nombre, Castech offre, à même ses installations, un programme de formation menant à l'obtention d'un diplôme d'études professionnelles (DEP) en fonderie. Ce programme consiste à former les employés aux différentes tâches à accomplir dans une fonderie et fait découvrir, en même temps, une industrie innovante et tournée vers l'avenir. Castech a d'ailleurs été récompensée en 2011 par un prestigieux prix lors du gala provincial des Mercuriades pour les formations pouvant être données à ses employés.

Investissements dans la compétitivité

Ayant comme stratégie d'enrichir son développement des ventes, le Groupe Castech/Plessitech connaît depuis les trois dernières années une expansion importante. Ceci représente une augmentation des ventes de l'ordre de 25 %. « Tout près de cinq millions ont été investis dans ces deux entreprises, mentionne madame Poiré. Nous avons agrandi les installations de Plessitech et acquis de



PRAXAIR PROSTAR Plasma MIG TIG



Heureuse de contribuer au succès de Métallurgie Castech/Plessitech

DISTRIBUTION PRAXAIR INC.
985, Pierre Roux Est, Victoriaville (Québec) G6T 1T8
819 758-5226 / 1 800 758-5226



Depuis deux ans, le groupe a poussé son propre produit le godel pour pelles à câble et hydraulique, et ce, comme jamais depuis les vingt dernières années. Le design mécanique et la métallurgie utilisée pour ce produit breveté font de lui le plus performant sur le marché.

nouveaux équipements afin de mieux répondre aux besoins spécifiques de nos clients. Chez Castech, nous avons aussi investi dans des équipements plus performants qui nous permettent d'accroître notre capacité de production ainsi que notre efficacité. Aussi, avec le regrou-

pement, nous avons procédé à une restructuration administrative en plus de mettre sur pied une équipe d'ingénierie et de représentants techniques. Plus d'une quinzaine de nouveaux postes ont été créés dans les bureaux afin de nous rapprocher encore plus de notre clientèle. Il ne va pas sans dire que notre taux d'embauche fait un effet de levier dans les usines. »

Au cours des prochaines années, le Groupe Castech/Plessitech entend miser sur la diversification de ses activités. En plus de développer ses propres produits et ses propres alliages, le Groupe veut amplifier le développement et la conception de produits sur mesure pour ses clients. « Nous continuerons toujours d'agir comme sous-

traitant, mais nous sommes aussi un véritable partenaire de développement pour la fabrication des pièces plus complexes de même que pour l'optimisation de produits du point de vue mécanique et métallurgique. L'expertise très pointue nécessaire à ce type de mandat, c'est notre grande force. Cette niche très spécifique, c'est un autre de nos atouts distinctifs par rapport à la concurrence. »

MÉTALLURGIE CASTECH INC.

500, boul. Frontenac Est, Thetford Mines (Qc)
G6G 7M8 • Tél. : 418-338-3171

PLESSITECH INC.

2250, avenue Vallée, C. P. 37
Plessisville (Qc) G6L 2Y6
Tél. : 819 362-6315

Notre entreprise est fière de participer à la croissance de sa région.



CONSTRUCTION

Gosselin - Tremblay

INC

RBQ : 8233-7403-56

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

résidentiel
commercial
industriel

418 338-5791
Thetford Mines





Selon Mme Mélanie Brousseau, directrice générale des Services sanitaires Denis Fortier, et M. Steeve Patry, directeur du développement, l'entreprise a consolidé son positionnement de leader par son respect rigoureux de valeurs environnementales fortes et avant-gardistes.

Succès Entreprise

UNE GESTION ENVIRONNEMENTALE DES PLUS RIGOUREUSES!

Par Mélanie Larouche

Depuis plus de 35 ans, Services sanitaires Denis Fortier (SSDF) a développé une expertise de pointe dans la gestion des matières résiduelles. Soutenue par une centaine d'employés à la conscience environnementale très poussée, l'entreprise a connu une croissance constante. SSDF est devenue un chef de file dans son secteur d'activité, concurrençant avec des entreprises multinationales. À l'affût des plus récentes technologies et des procédés les plus innovants, l'entreprise se dotera, en 2016, de camions au gaz naturel.

Véritable partenaire environnemental, Services sanitaires Denis Fortier travaille de pair avec les municipalités et les industries, commerces et

institutions (ICI) à atteindre les objectifs de la Politique québécoise de gestion de matières résiduelles, laquelle vise à « créer une société sans gaspillage qui cherche à maximiser la valeur ajoutée par une saine gestion de ses matières résiduelles, et son objectif fondamental est que la seule matière résiduelle éliminée au Québec soit le résidu ultime ».

Un vaste territoire

L'entreprise couvre un très vaste territoire s'étendant sur huit MRC, soit Appalaches, Granit, Beauce-Sartigan, Érable, Nouvelle-Beauce, Estrie, Etchemins, Haut-Saint-François et Robert-Cliche. « Grâce à notre approche personnalisée et à notre solide expertise environnementale, la clientèle

Le fabricant de remorques **Deloupe inc.** est heureux et fier de s'associer au succès de l'entreprise **Service Sanitaire Denis Fortier** et félicite toute l'équipe pour sa réussite.



deloupe

102, Avenue du Parc industriel
Saint-Évariste de Forsyth (Québec)

GOM 150

Tél. : 418 459-6443

Télé. : 418 459-6571

SERVICES SANITAIRES www.sanitairesdenisfortier.com

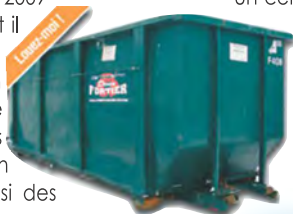
Denis FORTIER **418 332-2880**

R.B.Q. : 5619-3568-01 **3878, boul Frontenac Est, Thetford Mines**

s'est beaucoup agrandie au fil des années, souligne Mélanie Brousseau, directrice générale et agronome de formation. Entre 2009 et 2015, le chiffre d'affaires a augmenté de 54 %, et il avait déjà doublé entre 2002 et 2009. Services sanitaires Denis Fortier a diversifié ses activités en faisant plusieurs acquisitions d'entreprise à travers le territoire. Aujourd'hui, nous couvrons tout l'éventail des services environnementaux offerts sur le marché. En plus de celles de Thetford Mines, nous avons aussi des installations à Saint-Georges et à Lac-Etchemin. Nous sommes un sous-traitant pour plusieurs écocentres concurrents. »

Un large éventail de services

SSDF propose la gestion des matières résiduelles sous toutes ses formes : récupération, compost, déchets, gros rebuts, déchets dangereux,



Véritable partenaire environnemental, Services sanitaires Denis Fortier travaille de pair avec les municipalités et les industries, commerces et institutions.



appareils d'halocarbures, pneus, écocentres, ressourcerie, etc. Elle opère un centre de transfert des matières résiduelles ainsi que plusieurs centres de tri de matériaux secs. Elle propose en location de nombreux formats de conteneurs, des toilettes mobiles et des poubelles publiques. SSDF donne même des formations au compostage domestique, en plus de vendre les outils nécessaires à cette activité environnementale.

Une approche client distinctive

« Reconnue et réputée à travers l'industrie, SSDF a consolidé son positionnement de leader par son respect rigoureux de valeurs environnementales fortes et avant-gardistes, explique Steeve

Patry, directeur du développement. La qualité du service à la clientèle que nous offrons est aussi un élément qui nous distingue nettement de nos concurrents, qui sont pour la plupart des multinationales. Chez nous, ce ne sont pas des boîtes vocales qui répondent aux clients, mais bien des personnes qui ont des réponses à donner et des solutions à proposer. Notre approche est très personnalisée et nous nous adaptons aux besoins les plus spécifiques de nos clients. »

Priorité aux ressources humaines

L'entreprise a aussi fait une priorité de sa gestion des ressources humaines et de la santé et la sécurité au travail. Non seulement les employés bénéficient de conditions de travail très compétitives, mais de nombreuses formations leur sont données, à tous les niveaux. « L'équipe de gestion, les mécaniciens pour l'entretien de la flotte de véhicules, les employés pour des mises à jour régulières quant aux équipements qu'ils opèrent ou aux

Nous sommes heureux de souligner votre réussite.



MACPEK
PIÈCES VÉHICULES LOURDS

SÉBASTIEN LEMIEUX
VICE-PRÉSIDENT
VENTES ET OPÉRATIONS

www.macpek.com

Macpek
2970, AVENUE WATT
QUÉBEC (QUÉBEC) G1X 4P7

TÉL. : 418 659-1144
1 800 463-2886
slemieux@macpek.com



LE CENTRE DU CAMION
(AMIANTE) INC.

Fier partenaire !



procédés et technologies qu'ils doivent maîtriser, cite monsieur Patry. SSDF poursuit l'objectif d'être un employeur de choix! D'ailleurs, nous avons remporté, l'an dernier, un prix Zénith du gouvernement du Québec pour la qualité de notre gestion des ressources humaines. Nous avons également obtenu un certificat de compétence d'Emploi-Québec en reconnaissance de nos efforts en formation continue.»

Au cours de l'année 2016, SSDF fera l'essai de camions alimentés au gaz naturel comprimé. Déjà utilisé un peu partout à travers le monde à l'état liquide, essentiellement pour les véhicules lourds et les autobus, le gaz naturel est un combustible propre et sécuritaire, dont le rendement est similaire au moteur à essence. Ce choix écologique représente bien le souci constant de SSDF de demeurer à la fine pointe des technologies environnementales. « Nous entamons une transition vers ce type de véhicules qui répond bien à nos valeurs, précise la directrice générale. Nous voulons également accroître notre part de marché du côté des



ICI, une clientèle cible qu'il est important de sensibiliser et d'accompagner dans l'atteinte des objectifs de la Politique québécoise de gestion de matières résiduelles. Le domaine de la construction et de la rénovation fera aussi l'objet d'efforts soutenus de notre part. Et nous poursuivrons nos recherches pour trouver de nouvelles options afin de recycler toujours plus de matières!»

Pour plus d'informations sur l'entreprise et ses services
www.sanitairesdenisfortier.com

L'entreprise couvre un très vaste territoire s'étendant sur huit MRC.

Saint-Georges de Beauce :
Services Sanitaires D.F. de Beauce
Saint-Georges de Beauce
(Québec) G5Y 8J1
Tél. : 418 228-1279

Thetford Mines :
Services Sanitaires Denis Fortier
Thetford Mines (Québec) G6H 4G2
Tél. : 418 332-2880





Henault

a s s u r a n c e

Cabinet en assurances de dommages et services financiers

Partenaire de
Services Sanitaires Denis Fortier inc.

depuis de nombreuses années, nous sommes témoins de leur remarquable ascension et très fiers de s'associer avec cette équipe dynamique et visionnaire.

Toutes nos félicitations!

Assurance générale_vie_agricole_commerciale
www.henaultassurance.com | 1 800 567-0906 | 819 362-6420

C'est un plaisir de souligner votre succès et votre croissance.





+ FIABLE
+ ROBUSTE
DURE + LONGTEMPS

1000, rue Industrielle, C.P. 279
Saint-Agapit (Québec) G0S 1Z0
sjmc@jmchantal.ca



SOUDURE

J.M. CHANTAL INC.

Tél. : 418 888-3444
Sans frais : 1 866 881-3444
Télec. : 418 888-3950

Serie act...
peinture inc.

SERVICE DE SOUS-TRAITANCE
 POUR VOS BESOINS DE PEINTURE
 INDUSTRIELLE ET ARCHITECTURALE



Serie-Act Peinture a érigé, en 2011, un bâtiment de plus de 23 000 pieds carrés dans le parc industriel de Theford. L'entreprise a fait sa renommée grâce à sa grande flexibilité et son respect des délais de livraison.

UNE FORTE CROISSANCE QUI SE MAINTIENT!

Par Mélanie Larouche

Spécialisée dans la peinture industrielle et architecturale depuis l'année 2006, Serie-Act Peinture s'est taillé une place de choix dans son secteur d'activité en se démarquant par son souci environnemental et un service surpassant toutes les normes et exigences en matière de qualité en vigueur dans l'industrie. Ses installations vertes sont dotées d'équipements à la fine pointe de la technologie et ses procédés sont respectueux de l'environnement. L'entreprise, qui a triplé son chiffre d'affaires en trois ans, vient d'acquérir un nouvel

équipement de grenailage qui lui permettra de réaliser le traitement des surfaces par elle-même, réduisant ainsi la sous-traitance.

« La forte croissance que nous connaissons ces dernières années va se poursuivre pour encore un bon moment, prédit le président-fondateur de Serie-Act Peinture, Carl Acteau. Nous avons plusieurs projets en cours qui nous placent dans un mode de croissance accélérée, et nous avons entamé certains processus d'accréditation



“Félicitations à Série-Act Peinture pour son succès”

Pensons vert

Des revêtements en poudre respectueux de l'environnement
 pour tout genre d'application dans tous les coins du monde.



qui nous permettent d'être un fournisseur pour plusieurs donneurs d'ordres, dans les secteurs du transport d'électricité, le transport ferroviaire, le transport en commun ainsi que le transport des marchandises.»

Serie-Act Peinture a érigé, en 2011, un bâtiment de plus de 23 000 pieds carrés dans le parc industriel de Thetford. L'entreprise, qui a démarré en 2006 dans le garage de Carl Acteau, a déménagé la même année dans un local de 4000 pieds carrés qui sera agrandi à trois reprises en un an et demi pour subvenir à ses besoins sans cesse grandissants. La taille actuelle de ses installations dans le parc industriel lui permet encore d'accroître considérablement sa capacité de production. Et l'acquisition récente d'une machine de grenailage, laquelle effectue le traitement des surfaces par la projection en continu et à très grande vitesse de microbilles d'acier, ajoutera encore à sa compétitivité.

« Serie-Act Peinture a fait sa renommée de sa grande flexibilité et de son respect des délais de livraison, souligne le peintre-débosselleur de formation, aujourd'hui homme d'affaires prospère et audacieux. Pour les clientèles auxquelles nous nous adressons, ces deux aspects sont très importants. Aussi, dès le début, nous avons décidé de nous démarquer par nos choix environnementaux. Nous utilisons les plus récentes technologies de traitement de surface disponibles sur le marché. Notre procédé de traitement à base de fluorozirconium ne

Nous soulignons votre réussite.

Jet de sable
Michel Robert
RBQ: 8215-6191-52

- NETTOYAGE AU SABLE SUR MÉTAUX, BÉTON, BOIS, ETC.
- SERVICE MOBILE
- PEINTURE

Tél. Fax: **418 335-9448** Garage: **418 338-0933**

180, rue de la Sapinière - Thetford Mines (secteur sud) Qc

contient ni métaux lourds ni phosphate. Ce choix environnemental ne compromet en rien la performance et la qualité de notre produit fini.»

Son président-fondateur, monsieur Carl Acteau, a mis sur pied un important réseau de clients industriels qui lui assure un positionnement fort dans l'industrie.

Détentrice de plusieurs certifications, Série-Act Peinture propose la peinture en poudre ou liquide. Grâce à deux lignes de production, elle est en mesure de réaliser divers contrats. Une ligne se charge des petits lots de pièces et des pièces uniques, et une ligne en continu permet de peindre d'importants volumes de pièces à des prix très concurrentiels. Aussi, en tant que partenaire stratégique, Serie-Act Peinture offre des solutions d'assemblage et d'emballage final.



L'entreprise vient d'acquies un nouvel équipement de grenailage qui lui permettra de réaliser le traitement des surfaces par elle-même, réduisant ainsi la sous-traitance.

L'entreprise dessert une clientèle des plus diversifiées, dont plusieurs multinationales reconnues. Monsieur Acteau a mis sur pied un important réseau de clients industriels qui lui assure un positionnement fort dans l'industrie. « Les produits que nous traitons se retrouvent aux quatre coins du globe, souligne ce dernier. La concurrence est bien présente dans notre secteur d'activité, mais notre expertise, nos délais de livraison et la qualité de nos services nous distinguent nettement dans le marché.»

Pour en connaître davantage sur nos services, visitez notre site Internet au www.serieactpeinture.com

Nous sommes un heureux partenaire de votre succès.

AkzoNobel

AkzoNobel se concentre sur quatre segments d'utilisateurs finaux - bâtiments et les infrastructures, le transport, biens de consommation et industriels.

Frank Montecalvo
Ventes techniques et services
Tél. : 905 572-0125
Télé. : 614 421-4367
frank.montecalvo@akzonobel.com

AkzoNobel Coatings Inc.
Poste : C.P. 489
Columbus, Ohio 43216
Livraison : 1313, avenue Windsor
Columbus, Ohio 43211

www.akzonobel.com/ccna



**RÉCUPÉRATION
FRONTENAC INC.**

www.recuperationfrontenac.com

Réussite Investissement

L'UN DES CENTRES DE TRI LES PLUS PERFORMANTS AU QUÉBEC, DOUBLÉ D'UNE MISSION SOCIALE DES PLUS NOBLES



M. Guy Lessard, président du conseil d'administration de Récupération Frontenac, et M. André Junior St-Cyr, directeur général. L'entreprise a réalisé, en 2015, le traitement de 29 000 tonnes métriques de matières recyclables et, en 2016, elle espère atteindre 33 000 tonnes.

Par Mélanie Larouche

À l'aube de ses 35 ans d'existence, Récupération Frontenac a réalisé, en 2015, le traitement de 29 000 tonnes métriques de matières recyclables. En 2016, elle espère atteindre 33 000 tonnes métriques grâce à un investissement de 1,2 million de dollars dans un plan de mécanisation qui prévoit l'intégration de nouveaux équipements. L'entreprise adaptée d'économie sociale à but non lucratif opère un centre de tri de matières recyclables issues de la collecte sélective résidentielle et commerciale. Rentable et performante, Récupération Frontenac compte se tailler une place de choix dans le secteur des industries, commerces et institutions (ICI) au cours des prochaines années, et ce, à la faveur des objectifs gouvernementaux auxquels est invitée à adhérer cette clientèle.

Guidés par une conscience sociale qui fait honneur à la région, des professeurs de Thetford ont eu l'idée, en 1981, de créer une entreprise adaptée afin d'assurer l'avenir des jeunes aux prises avec des limitations intellectuelles ou physiques. Depuis, l'entreprise a bâti une offre de service

bien adaptée aux besoins du milieu. Sa clientèle sans cesse grandissante témoigne d'une efficacité remarquable et d'une gestion rigoureuse de ses activités. Récupération Frontenac a généré plus de 30 millions de dollars en retombées financières dans la région depuis sa création. Elle fait aussi la démonstration qu'à travers la création et l'évolution d'une entreprise qui poursuit une mission centrée sur le développement du capital humain, il est possible de répondre de façon innovante aux besoins de la communauté.

« Toujours avec cette même volonté de contribuer à créer de l'emploi pour les personnes vivant avec des limitations fonctionnelles, Récupération Frontenac a bien fait évoluer son offre de services au fil des années, souligne fièrement le directeur général, monsieur André Junior St-Cyr. Aujourd'hui, nous desservons 68 municipalités des territoires des MRC des Appalaches, Robert-Cliche, des Etchemins, du Granit ainsi que les municipalités de Lac-Mégantic, Saint-Éphrem et Courcelles. Par le biais de

MACHINEX, fier partenaire
de la réussite de
**RÉCUPÉRATION
FRONTENAC**

dans la modernisation et l'optimisation
de son centre de tri.



L'EXPÉRIENCE DU RÉSULTAT AVEC LES EXPERTS EN SOLUTIONS DE TRI

Depuis plus de 30 ans, Machinex utilise des solutions novatrices afin de concevoir des systèmes de tri sur mesure pour différents types de matières recyclables; collecte sélective, déchets solides municipaux, rebuts de construction et démolition, pré traitement pour la cogénération. Machinex offre également une gamme complète d'équipements de recyclage de haute qualité.

1 877 362-3281 • sales@machinextechnologies.com
machinextechnologies.com

M
MACHINEX
L'expérience du résultat



Récupération Frontenac est l'un des centres de tri les plus performants au Québec. L'entreprise a généré plus de 30 millions de dollars dans la région depuis sa création.

transporteurs, nous travaillons aussi indirectement avec les MRC de Beauce-Sartigan et Vallée-de-la-Richelieu, en plus des villes d'Amos et Plessisville. Nous avons de belles relations de collaboration avec les municipalités et les MRC qui se disent très satisfaites de nos services. »

Récupération Frontenac est l'un des centres de tri les plus performants au Québec. « L'efficacité de notre centre de tri fait en sorte qu'en moyenne seulement 2% des matières qu'on nous confie finissent dans un site d'enfouissement. Ce sont des déchets non récupérables. Chez nous, tout ce qui peut être récupéré l'est », résume monsieur St-Cyr.

Depuis 2010, le centre de tri de Récupération Frontenac en est venu à dépanner régulièrement des concurrents de partout au Québec.

Une importante modernisation en 2012

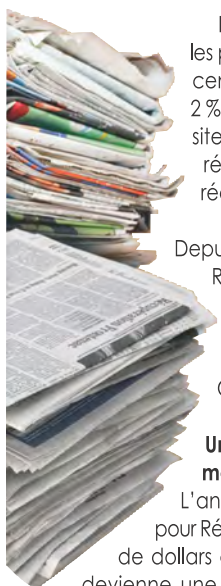
L'année 2012 a été une grosse année de changement pour Récupération Frontenac. « Nous avons investi 2,3 millions de dollars dans la modernisation du centre de tri pour qu'il devienne une vitrine technologique, explique monsieur St-Cyr.

Rentable et performante, Récupération Frontenac compte se tailler une place de choix dans le secteur des industries, commerces et institutions (ICI) au cours des prochaines années.

Récupération Frontenac est le premier centre de tri québécois à intégrer la technologie des séparateurs balistiques. Par une forme de tamisage, cet équipement permet de séparer les corps légers et plats de ceux qui sont lourds et tridimensionnels. Le séparateur balistique nous permet d'atteindre une meilleure qualité de produit fini et de traiter une plus grande quantité de matière. De plus, il est beaucoup plus sécuritaire pour les employés et plus facile d'entretien. Un séparateur de tri optique et une nouvelle presse ont aussi été ajoutés. Notre nouvelle presse est d'ailleurs l'une des plus performantes machines à double bélière en Amérique du Nord avec une production de 40 tonnes métriques à l'heure. »

Guy Lessard, président du conseil d'administration de Récupération Frontenac, note que ces investissements ont permis à l'entreprise de voir sa capacité de production faire un bond de géant.

« Avec l'intégration de ces nouveaux équipements, notre production est passée de 18 000 à 29 000 tonnes métriques annuellement. Et, nous avons ainsi pu améliorer le prix de vente de nos produits finis », précise ce dernier.



Fière de participer au succès de nos entreprises locales.



Philippe Gosselin & Ass. Ltée
273, rue Monfette Ouest
Thetford Mines (Québec) G6G 7Y3
418.338.6051
filgo.ca



MAZOUT • ÉQUIPEMENTS PÉTROLIERS • SERVICE DE CHAUFFAGE ET DE CLIMATISATION • ESSENCE • DIESEL • LUBRIFIANTS



DJ.TECH inc.
Usinage spécialisé
Fabrication de moules à injection

Denis Jacques
Président-directeur général
Tél. : 418 334-0002, poste 222
Télé. : 418 332-3517
denis.jacques@usinagedjtech.com

Soumission : info@usinagedjtech.com www.usinagedjtech.com
1980, Notre-Dame Est, Thetford Mines (Québec) G6G 2W2

Un prochain projet d'investissement de 1,2 million de dollars

Au cours du mois de novembre 2015, Récupération Frontenac entamera la réalisation d'un autre important projet de modernisation, au coût de 1,2 million de dollars. Afin d'améliorer la qualité du papier journal vendu à ses clients, l'entreprise fera l'acquisition d'un nouveau séparateur de tri optique. Elle intégrera également à ses installations un séparateur à courant Foucault, qui permet d'extraire l'aluminium des matières à traiter. « Ce projet d'investissement a essentiellement pour but d'accroître la qualité des produits que

nous traitons et de faciliter le travail de nos employés, souligne monsieur St-Cyr. Mais, il entrainera également une hausse de notre capacité de production. De plus, ces nouveaux équipements permettront d'augmenter le volume de ventes domestiques et garantiront de meilleurs prix. »

Développement du marché des ICI

« Pour les années à venir, notre principal défi est d'atteindre le secteur des industries, commerces et institutions (ICI), en lien avec les objectifs gouvernementaux dans le cadre de la Politique québécoise de gestion des matières résiduelles, confie le gestionnaire. Nous y travaillons étroitement avec les MRC. Récupération Frontenac a développé un



Récupération Frontenac a développé un système efficace de collecte sélective pour le secteur résidentiel et nous avons aussi adaptés nos services aux besoins des ICI afin de leur permettre d'améliorer leur bilan écologique.

système efficace de collecte sélective pour le secteur résidentiel et nous avons aussi adapté nos services aux besoins des ICI afin de leur permettre d'améliorer leur bilan écologique. Nous sommes en mesure de leur fournir les meilleurs outils pour qu'ils obtiennent une note environnementale parfaite en matière de recyclage! Il nous faut maintenant les rejoindre plus efficacement afin d'accroître leur adhésion. »

À ce titre, Récupération Frontenac travaille déjà à la mise en place d'un plan d'action sur quatre ans. L'exécution de ce plan d'action nécessitera des

investissements supplémentaires. « Notre chiffre d'affaires s'élève actuellement à trois millions de dollars, souligne monsieur St-Cyr. Avec la réalisation de ce plan, nous comptons atteindre les cinq millions de dollars d'ici 2019. Pour ce faire, Récupération Frontenac est dotée d'une solide équipe de gestionnaires et d'administrateurs, des visionnaires qui ont à cœur la mission de l'entreprise et sa pérennité. »

Récupération Frontenac

217, rue Monfette Ouest, Theftford Mines (Québec) G6G 7Y3

Téléphone : 418 338-8551

SER
SERVICES ENVIRONNEMENTAUX
RICHELIEU

INNOVATION EN ENVIRONNEMENT

PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

PARTENAIRE DES COLLECTIVITÉS

À L'ÉCOUTE DES BESOINS DE SES CLIENTS

Par Geneviève Riel-Roberge



Courtier en assurances de dommages (Entreprise) (de gauche à droite) :
M. Robert Champagne, M. Pascal Tardif, M. Philippe Tardif, M. Serge Laliberté et Mme Karine Côté.

Assurancia Groupe Tardif, maîtres courtiers offrant des solutions d'assurance pour les entreprises comme pour les particuliers, a souligné ses 60 ans en affaires l'an dernier. Avec les sept succursales du groupe, la vaste étendue des différents produits d'assurances que l'entreprise offre et ses 20 000 clients à travers la province, on peut sans aucun doute affirmer que cette entreprise familiale jouit d'une grande pérennité.

C'est monsieur Patrice Tardif, grand-père de la famille, qui a fondé la première succursale à Saint-Méthode, en 1954. De 1973 à 2000, messieurs Pamphile et Maurice Tardif ont assuré la relève et ont finalement cédé leur place à Jean-Pierre Tardif, Philippe Tardif, François Gagné et Julie Laurence.

Plus de soixante-dix employés travaillent au sein des sept succursales des régions de la Beauce, des Appalaches, de l'Estrie et de la Montérégie. Avec des valeurs d'entreprise telles la famille, l'honnêteté et l'engagement, pas étonnant que l'ensemble de ses employés forme un groupe dynamique et engagé!

Pour Manon Brochu, coordonnatrice marketing et service à la clientèle, ce qui distingue les courtiers d'Assurancia Groupe Tardif, c'est leur approche personnalisée, sans compter que chaque courtier de l'entreprise a certains départements lui permettant d'entretenir des relations d'affaires avec un groupe de grossistes diversifié pour les créneaux spécialisés et sous-standards. Cette façon de procéder répond ainsi à une grande majorité des besoins courants en matière d'assurance. La valeur ajoutée du groupe, c'est aussi le vaste éventail des produits d'assurance offerts à sa clientèle de même que la performance et

l'excellence dans toutes les facettes du travail de courtier en assurances. « Nous voulons laisser aux clients une impression professionnelle dans notre approche, c'est important de se démarquer par le professionnalisme dans ce domaine », souligne madame Brochu.

LES SERVICES EN ASSURANCE ENTREPRISE OFFERTS

Les entrepreneurs sont l'une des clientèles cibles d'Assurancia Groupe Tardif. Adaptés à leurs besoins bien distinctifs, les produits d'assurance offerts à cette clientèle sont nombreux :

- Biens commerciaux
- Conseils juridiques
- Véhicules/flottes
- Commerce de détail
- Bris d'équipement
- Entreprise de services
- Crédit
- Grossiste
- Protection juridique
- Manufacturier
- Cautionnement
- Entrepreneur
- Responsabilité civile
- Automobile (transporteurs, garagistes)
- Responsabilité professionnelle
- Secteur agricole

L'IMPORTANT D'AVOIR UNE ASSURANCE ADAPTÉE À SES BESOINS

Assurancia Groupe Tardif a saisi toute l'importance de bien évaluer vos besoins en matière d'assurance, c'est pourquoi elle offre un éventail de produits d'assurance générale et spécialisée.

Assurancia Groupe Tardif
299, boulevard Frontenac Ouest
Thetford Mines (Québec) G6G 6K2
Téléphone : 418 338-5126
Télécopieur : 418 338-3618
www.groupletardif.ca



Le confort
d'un aménagement
optimisé

AVEC SA SÉRIE OPTIMALE, BAINS OCÉANIA FAIT DES ENVIEUX!



La philosophie d'affaires de Marc Dussault, président et cofondateur de Bains Océania, est basée sur l'établissement de liens forts et durables avec ses partenaires.

Par Mélanie Larouche

Depuis 1995, Bains Océania conçoit et fabrique des baignoires et des douches de grande qualité. Ces produits innovants haut de gamme sont destinés à répondre aux besoins les plus pointus du marché de la construction et de la rénovation. Avec sa Série Optimale, développée il y a quatre ans, Bains Océania a fortement séduit ses clientèles cibles en leur proposant un concept unique de bain et douche juxtaposés, qui agrandit les plus petits espaces. Avant-gardiste et distinctive, tant par son esthétique que son ergonomie, la Série Optimale a été si bien accueillie dans l'industrie qu'elle a suscité l'envie de la concurrence, qui a bien tenté de la copier, sans toutefois l'égalier!

En vingt ans, Bains Océania a développé un large éventail de produits sur la base des besoins et attentes les plus élevées en matière d'environnement spa à domicile. L'entreprise a fait sa marque dans l'industrie par des innovations remarquées et un souci du détail très élevé. Cette valeur ajoutée, jumelée à un sens de l'esthétique très actuel, a

permis à Bains Océania de se positionner parmi les manufacturiers les plus réputés.

« Chez Bains Océania, le développement de produits se fait en partenariat avec les clients, souligne le président et cofondateur, Marc Dussault. Nos clients sont des distributeurs et des boutiques haut de gamme ainsi que des professionnels de la plomberie. Leur proximité avec les particuliers nous permet de recueillir leurs commentaires et leurs besoins afin de les transposer dans la conception de nos produits. La Série Optimale a bénéficié de cette approche particulièrement performante. Ainsi, nous avons pu créer une gamme de produits offrant plus de 2000 configurations. »

Une vision très porteuse ● ● ● ● ●

La philosophie d'affaires de Marc Dussault est basée sur l'établissement de liens forts et durables avec ses partenaires. Il insiste beaucoup sur

Toujours en tête des tendances de l'industrie, **Bains Océania** se démarque par sa vision du marché et son intégrité de qualité.

MERCI DE FAIRE DE NOUS
UN DE VOS PARTENAIRES
DANS VOTRE SUCCÈS!



En vingt ans, Bains Océania a développé un large éventail de produits sur la base des besoins et attentes les plus élevés en matière d'environnement spa à domicile.



Le bain est alors au sommet de la perfection



Avant-gardiste et distinctive, tant par son esthétique que son ergonomie, la Série Optimale a été si bien accueillie dans l'industrie qu'elle a suscité l'envie de la concurrence, qui a bien tenté de la copier, sans toutefois l'égalier !

l'importance d'un partage de valeurs et d'une vision commune du développement d'affaires. « Pour qu'une relation de confiance naisse entre deux partenaires d'affaires, il doit exister une chimie entre les deux, précise ce dernier. Nous choisissons avec qui nous voulons travailler. C'est de cette chimie que naissent les meilleurs concepts et les plus belles innovations! C'est ce qui nous a permis de si bien nous positionner dans l'industrie. »

L'heure est à la douche! ● ● ● ● ●

Selon monsieur Dussault, dans l'aménagement des salles de bain, la tendance est sans contredit aux douches et aux bains autoportants. « En vingt ans, le rythme et les modes de vie ont beaucoup changé, les besoins aussi, souligne-t-il. Plus qu'une simple commodité, la salle de bain est devenue une pièce de détente et de bien-être. On lui accorde désormais autant d'attention qu'à la cuisine. La douche a pris du galon avec les années et ses fonctionnalités ont grandement évolué. Tout comme le bain, la douche est devenue une expérience de détente en soi! »

Série Optimale
Bain et douche juxtaposés

Son développement des marchés ● ● ● ● ●

Bains Océania a bâti un réseau de vente qui couvre l'Amérique du Nord. Mais, en raison d'une reprise économique plutôt lente aux États-Unis depuis la crise de 2008, surtout dans le domaine de la construction, l'entreprise a mis davantage d'énergie ces dernières années dans sa croissance sur le marché canadien, principalement au Québec, en Ontario et dans les Maritimes. « L'économie nous est de plus en plus favorable des deux côtés de la frontière. Les États-Unis reprennent tranquillement, surtout dans le bas de gamme. Nous avons néanmoins enregistré une augmentation de 18% de nos ventes en 2015 sur les marchés canadien et américain, mentionne le président. Notre plan d'action est donc de concentrer nos efforts sur la relance du marché américain puisqu'un cycle de rénovation est à prévoir, principalement dans notre créneau, celui du haut de gamme. »

Siège social

591, avenue des Entreprises,
Thetford Mines (Québec) G6H 4B2



Se donner les moyens de faire une différence, c'est s'entourer de partenaires de confiance.

Desjardins est fière de s'associer aux entreprises de la région et de souligner leur croissance et leur dynamisme.



Desjardins
Entreprises

300, boulevard Frontenac Est, bureau 301
Thetford Mines (Québec) G6G 7M8

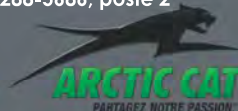
Tél. : 418 335-1040

Télec. : 418 335-9666

desjardins.com



842, boul. Frontenac ouest, Thetford Mines (Québec) G6G 6K3 Ventes 1 877 288-5686, poste 2



Réussite Commerciale

Par Mélanie Larouche

UN VÉRITABLE MAGASIN DE JOUETS POUR ADULTES!



M. François Bernier, président-directeur général, et MM. Pierre Goulet et Marc Bernier copropriétaires.

L'année 2016 marquera le 60^e anniversaire de Moto JMF. Pour être fin prête à souligner ce jubilé, l'entreprise s'est refait une beauté à l'automne 2015. Les rénovations reflètent une nouvelle image, plus moderne, et témoignent de sa volonté de renouveler ses vœux de pérennité pour encore de nombreuses années. Nouveau logo, lancement d'un concours offrant des prix mensuels tout au long de l'année et tenue d'un événement de remerciement à l'intention de sa fidèle clientèle, Moto JMF compte fêter en grand ses 60 ans en affaires!

DU SOLIDE bien conçu bien bâti



Realisez votre rêve grâce aux professionnels!



Licence RBQ: 8333-055557

COMMERCIAL | RÉSIDENTIEL | INDUSTRIEL

RÉNOVATION | POSE DE FENÊTRES
REVÊTEMENT EXTÉRIEUR



Marcel
418 814-2874



Francis
418 814-2496

512, rue Carette, Thetford Mines

Spécialisée dans la vente de motoneiges, VTT et, comme son nom l'indique, de motos, Moto JMF jouit d'une importante notoriété qui va bien au-delà de la région de Thetford. Dirigée par des passionnés qui carburent à l'adrénaline, l'entreprise est renommée pour son expertise de pointe et sa connaissance approfondie de ce merveilleux monde de plaisir et de liberté. « Nous détenons un large inventaire de véhicules neufs et usagés et nous offrons aux particuliers d'essayer nos véhicules afin de faciliter leur choix, souligne l'un des trois copropriétaires, François Bernier. Très peu de détaillants au Québec proposent ce genre de service, c'est une façon pour nous de nous démarquer de la concurrence. Mais, c'est aussi une signature distinctive du type d'approche client que nous offrons depuis tant d'années et qui nous mène à célébrer aujourd'hui une continuité hors du commun dans notre secteur d'activité. »



Moto JMF est à ce point reconnue dans l'industrie qu'elle réussit même parfois à obtenir en primeur certains produits. Entre autres, le dernier modèle de côte à côte lancé par YAMAHA, le YXZ1000R, lui a été livré en primeur en 2015. « On nous accorde ce privilège grâce à notre excellente réputation, mais aussi parce qu'on nous confie le mandat de tester les véhicules, explique monsieur Bernier. Des médias viennent régulièrement nous visiter, TVA Sports et Quadiste.net notamment, pour faire des reportages sur les dernières tendances et les plus récents produits sur le marché. On nous considère comme des experts dans ce domaine! »



Une belle évolution

Opérant d'abord sous l'appellation Gérard Neault inc., c'est en 1976 que Rosaire Bernier a fait l'acquisition de l'entreprise. Père de François et Marc Bernier, aujourd'hui copropriétaires avec Pierre Goulet, Rosaire tenait alors un commerce qui s'apparentait davantage au magasin général qu'à un détaillant de motos. C'est au début des années 80 que l'entreprise s'est spécialisée dans la vente de motos et motoneiges, neuves et usagées. « Mon frère et moi avons baigné toute notre enfance dans ce milieu, explique François Bernier. J'ai commencé à travailler ici à l'âge de 13 ans. J'ai essayé tous les types de véhicules sur le marché depuis les trente dernières années. Chez Moto JMF, nous embauchons des passionnés comme nous, des tripeux. Plusieurs d'entre eux font de la compétition au sein de fédérations reconnues et ils se positionnent parmi les meilleurs de leur catégorie. Nos employés sont d'excellents ambassadeurs de notre commerce et de sa réputation. Nous ne pourrions pas mieux connaître notre marchandise, c'est impossible! »



Dans les véhicules neufs, Moto JMF vend les produits de marques Yamaha, Arctic Cat et Suzuki, des manufacturiers parmi les plus réputés de l'industrie. Mais dans les produits d'occasion, l'entreprise propose des véhicules de différentes marques, tous inspectés et remis à neuf. Elle offre également la réparation et la vente de pièces. « Moto JMF, c'est comme un Toys'R Us pour adultes, lance François Bernier en riant. Nous couvrons tout le territoire du Québec. La région est reconnue pour offrir un environnement particulièrement favorable aux activités de plein air. Il nous arrive même de servir des gens d'aussi loin que l'Ouest canadien et la Floride! »

842, boul. Frontenac ouest, Thetford Mines • 1 877 288-5686