

MAGAZINE

CHAMBRE AVEC VUE

Magazine d'information destiné
au milieu économique de
la MRC de Lac-Saint-Jean-Est

SEPTEMBRE 2017 - Volume 32, numéro 1

PROFIL

DRE HÉLÈNE HAMILTON
HÔPITAL VÉTÉRINAIRE CARCAJOU

À l'ère du numérique
et de l'instantanéité

10 trucs pour obtenir
ce que l'on veut

150 ans
d'activités économiques



CCI

Chambre de commerce
et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est

NOUVEAU TIGUAN 2018

Redessiné avec la nouvelle
plateforme



Alma
Volkswagen



RENDEZ-NOUS VISITE ET
FAITES UN ESSAI ROUTIER
DÈS AUJOURD'HUI.

**L'équipe-conseil d'Alma
Volkswagen**

La meilleure façon d'avancer

ANNIPIER SIMARD

PRÉSIDENTE DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
LAC-SAINT-JEAN-EST

Deloitte



Chers membres,

C'est avec bonheur que je m'adresse à vous pour la première fois en tant que présidente de la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est (CCI) par le biais de notre magazine *Chambre avec vue*. J'ai la chance de vous côtoyer depuis de nombreuses années de par mon implication au sein du conseil d'administration de la CCI. Maintenant bien ancrée au poste de présidente, j'ai la chance d'avoir un contact privilégié avec vous. Je suis et je serai fière, tout au long de mon mandat, de vous représenter et de vous aider pour les dossiers qui vous interpellent.

L'été tire à sa fin. (Les mauvaises langues diront : « l'été ?!... On a eu un été ?! ») Les vacances ont permis à plusieurs d'entre nous de faire le plein d'énergie et d'amorcer la rentrée avec dynamisme. Septembre étant souvent synonyme de nouveaux projets, votre chambre de commerce ne fait pas exception à la règle. Le nouveau conseil d'administration se réunira pour un lac-à-l'épaule au moment même où vous lirez ces lignes. Il s'est donné comme mission, entre autres, de vous surprendre, encore cette année, avec des nouveautés, toujours axées sur vos besoins et préoccupations.

Enfin, la préparation de la rentrée de la CCI et mon retour au travail m'ont amenée à réfléchir sur l'importance de concrétiser nos projets. Le pire ennemi de nos projets, c'est trop souvent la peur. Il faut laisser la porte ouverte à nos rêves. Voyez vos rêves comme des défis, transformez-les en projets et ultimement en réussite. Vous êtes des entrepreneurs innovateurs et énergiques: vous en êtes capables. À la une, Dre Hélène Hamilton, de l'hôpital vétérinaire Carcajou, illustre très bien ce qu'est avoir un rêve, vivre une embûche, se relever et réussir.

Osez rêver, essayer, faire des erreurs, continuer, mais surtout osez avoir du succès!

Bonne rentrée à tous!

6

Keyven Ferland
À l'ère du numérique et de l'instantanéité, comment éviter de tomber dans le piège de la surcommunication?

8

Hélène Hamilton
Hôpital vétérinaire Carcajou
Pour l'amour des animaux

10

Gala des Lauréats

11

10 trucs pour
obtenir ce que l'on veut

12

Entretien avec
Roberto Martel
Bâtitteur de notre région

15

150 ans
d'activités économiques

VENTE, CONCEPTION ET IMPRESSION : GRAPHISCAN

RÉDACTION : MARIE-CLAUDE DESCHÈNES

RÉVISION : MADELEINE GAGNON, KATHLEEN VOYER ET STÉPHANIE TÊTREULT

PHOTOGRAPHIE : GIMMY DESBIENS

COLLABORATION : KEYVEN FERLAND

Le magazine *Chambre avec vue* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est : 640, rue Côté Ouest, Alma (Québec) G8B 7S8
418 662-2734 • cci@ccilacsaintjeanest.com • www.ccilacsaintjeanest.com

Partenaires

 **Desjardins**
Caisses du
Lac-Saint-Jean-Est

 **planète**
104⁵
Mon univers musical



UNE NOUVELLE IMAGE DE MARQUE POUR CAFÉ MARC ROBITAILLE



PRÉSENT DANS TOUS LES
MOMENTS IMPORTANTS
DE VOTRE VIE



Café Marc Robitaille est un leader dans le domaine du café depuis 35 ans dans le paysage régional. Que ce soit pour les commerces ou les particuliers, nous avons le produit désigné pour combler vos attentes. Nous savons qu'il existe autant de types d'amateurs de café que de mélanges disponibles et c'est avec cette mentalité que nous abordons notre clientèle. Pour la maison, le bureau, les restaurants ou les hôtels, Café Marc Robitaille demeure votre choix de tous les instants. Nous distribuons différents produits de qualité exceptionnelle : café, équipements, accessoires et distributrices. Nous offrons aussi le service de réparation, calibration et maintenance de vos machines.

Pour l'automne, nous sommes fiers de vous présenter notre toute nouvelle image de marque sur nos contenants en magasin. Nous avons hâte de vous faire goûter nos plus récentes recettes : Maison et Corsé. Profitez également de la nouvelle boîte de 30 K-Cups^{MC}, un produit exclusif et entièrement recyclable, disponible en trois mélanges : Maison, Marco et Corsé. Nous proposons aussi l'excellente cafetière de marque Suncana, exclusive à Café Marc Robitaille, ainsi que plusieurs boîtes de pods aux saveurs variées, pour la maison ou pour le bureau.

Nos cafés sont soigneusement choisis pour vous et ils sont offerts en sacs, en cannes, en pods ou en K-Cups^{MC}, selon vos envies. Notre entreprise saura vous proposer différentes machines, car Café Marc Robitaille sait s'adapter aux besoins de votre organisation ou de votre foyer. Notre équipe dévouée et passionnée de café se fera toujours un plaisir de prodiguer un service qui se distingue à toute sa clientèle.

Cet automne, demeurez à l'affût et suivez notre page Facebook. Différentes promotions et divers concours sont à venir pour votre bon plaisir!



M. Marc Robitaille, président-directeur général

850, avenue Tanguay Nord
Alma (Québec) G8B 5Y3
Téléphone 418 668-8022
Sans frais 1 800 463-9905

www.cafemarcrobitaille.com 

ENTREPRENEURS

**NOUS SOMMES
VOTRE PORTE
D'ENTRÉE**

**ET
BIEN**



ACCOMPAGNEMENT
DANS VOS PROJETS
D'AFFAIRES

MISE EN CONTACT
AVEC UN VASTE
RÉSEAU

AIDE
FINANCIÈRE

SUPPORT AUX
INVESTISSEURS

KEYVEN FERLAND

PRÉSIDENT DE LA WEB SHOP

À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE ET DE L'INSTANTANÉITÉ, COMMENT ÉVITER DE TOMBER DANS LE PIÈGE DE LA SURCOMMUNICATION?

DANS CHAQUE
NUMÉRO DU
MAGAZINE,
LA CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
LAC-SAINT-JEAN-EST
VOUS PRÉSENTE UNE
PERSONNALITÉ
D'AFFAIRES QUI
PARTAGE SA VISION
D'UN SUJET
D'ACTUALITÉ.



Keyven Ferland
Président de la Web Shop

Il est de plus en plus difficile de faire la distinction entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle. Nous sommes accessibles en tout temps. Ainsi, il est possible qu'un client souhaite communiquer avec vous en soirée ou la fin de semaine par texto, par courriel ou par messagerie. Est-ce que vous devez répondre immédiatement? Est-ce acceptable de ne pas répondre? Comment tracer votre limite entre votre disponibilité et votre non-disponibilité?

Je me suis posé ces questions; sur ma limite, celle de mes employés et celle de nos clients. J'ai tiré trois axes simples et faciles à appliquer :

1. Utiliser Internet selon ses fonctions premières

Internet a deux fonctions : informer et connecter. Pour garder l'équilibre et en faire une bonne utilisation, il faut se poser ces questions :

Pourquoi irais-je m'informer sur ce sujet? Est-il pertinent?

Pourquoi connecterais-je avec ces gens? Partageons-nous des affinités?

Grâce à Internet, nous avons accès à une bibliothèque d'informations nous permettant constamment d'apprendre. Nous sommes à l'ère de l'économie du savoir ou l'économie de la connaissance, faisons-en bon usage.

2. Éviter la surcommunication

Pour éviter la surcommunication, il faut bien comprendre la raison d'être des différents canaux de communication. Voici les trois principaux canaux de communication :

1. Les textos

2. Les courriels

3. Facebook (Messenger) ou autres médias sociaux avec DM (*direct messages*)

À la Web Shop, nous avons déterminé le moyen de communication à utiliser selon le niveau d'importance de la communication. Si c'est une urgence, les textos sont priorisés ; ils peuvent être utilisés lorsqu'un appel n'est pas approprié.

Les courriels viennent au second rang, mais uniquement dans un contexte d'échange d'informations. Ils doivent être perçus comme des moyens de communication précis et pas comme des discussions ouvertes. L'Oréal mesure l'efficacité de ses employés par le nombre de courriels échangés et leur longueur afin de mesurer la précision des communications.

QUI A DIT QU'ON NE POUVAIT PAS MÉLANGER PLAISIR ET TRAVAIL?

Réservez dès maintenant votre
salle avec vue et accès à notre
terrasse chauffée. Rien de mieux que le
lac pour vous inspirer et faire de votre
événement une réussite!



**AUBERGE
DES ÎLES**
HOTEL-CONDOS

Enfin, il y a les DM ou messages directs possibles sur les plateformes, comme Messenger, Instagram, LinkedIn ou les applications de messagerie interne telles que Slack. Ces canaux doivent être utilisés pour tout ce qui n'est pas important, car il est facile de les oublier et, de plus, ils laissent peu de traces.

En appliquant cette approche, nous augmentons la performance de nos communications, nous diminuons le stress lié à la pression de répondre à tout prix et nous centralisons nos échanges.

3. Il faut d'abord communiquer l'essentiel

Selon moi, la meilleure façon d'optimiser vos communications est de partager vos attentes à vos proches, vos employés, vos collègues ou vos patrons. Ainsi, vous diminuerez les tentatives de contact à des moments inopportuns ou par des médias qui ne vous conviennent pas. Les gens utilisent de plus en plus le mode avion sur leur cellulaire afin de passer des soirées en famille ou pour rester concentré lors d'une rencontre. L'utilisation de réponses automatiques aux courriels est de plus en plus fréquente, en y mentionnant le moment auquel nous répondrons et en laissant un numéro d'urgence. Avec cette approche, vous êtes assuré d'effectuer les tâches prioritaires, mais surtout de libérer vos soirées ou vos fins de semaine.

Au final, avec ces trois axes, vous pourrez optimiser vos communications et, du même coup, soulager votre horaire. Tim Ferriss, auteur du célèbre livre *The 4-Hour Workweek*, conférencier de calibre mondial et formateur sur la gestion du temps, mentionne ceci : « Si vous n'avez pas de temps, vous n'avez pas de priorités. » ■



28^e Tournoi de golf de la CCI

MERCI AUX PARTICIPANTS ET AUX PARTENAIRES!

Action Santé L.C. | Club de golf LSJE | Garage G.T. | Le Choix de Sophie | Pharmaprix
 Alexandre Cloutier député | Collège d'Alma - Expertis formation continue
 Garage Gaudreault | Le Mercier | Planète 104,5 | SparksDrone
 Alimentation R. Dubé-Alma | Construction Rénovation André Harvey | Garage Henri Simard
 Lettrage Flash | Regroupement des CPA du SLSJ | Alma Acura | Deloitte
 Groupe Autocar Jeannois | Mallette | Résidence funéraire LSJ | Alma Toyota | Dermaveda
 Groupe LFL | Maltais & Ouellet | Restaurant Pacini | Assurances Marie Gagnon
 Domaine Le Cageot | Boutique du Pro | ImagerieXpert | MRC de Lac-Saint-Jean-Est
 Rio Tinto | Auberge des Îles | Excavations Noël Voyer | Innovation 02 | OK Pneus St-Bruno
 St-Hubert Express | Bureau en gros | Festival des bières | L'Art à l'affiche
 Ouellet Fillion & Associés Assurances | Suspension Turcotte
 Centre Alma | Fonds régionaux de solidarité FTQ SLSJ | La Web Shop | Panorama Aviation
 Tremblay Assurance | Centre-ville d'Alma | Forgescom | Larouche Lalancette Pilote
 Parizeau Tremblay Forest Lapointe, notaires | Voyages Michel Barrette

EXPERTIS

Formation continue Collège d'Alma

FORMATIONS AUX ENTREPRISES ET PERFECTIONNEMENT

Commerce électronique	Début le 6 octobre	50 \$
Hygiène et salubrité, volet gestionnaire et manipulateur	23-30 octobre	152 \$
Susciter la créativité et l'innovation auprès des collaborateurs	31 octobre	30 \$
Gestion des clients difficiles	25 octobre	35 \$
Marketing relationnel et aptitudes en vente	7-8 novembre	50 \$
Réflexion et planification stratégique	Début le 1 ^{er} novembre	50 \$
Codéveloppement en affaires	Début le 11 octobre	50 \$
Maîtriser le stress au travail	15 et 29 novembre	50 \$
Organisation efficace du travail et gestion du temps	24 novembre	35 \$
M3I Supervision	Début à la fin septembre	

SE DÉPASSER, SE DÉMARQUER, SE PERFECTIONNER



418 668-7948

675, BOULEVARD AUGER OUEST, ALMA
WWW.EXPERTISFORMATION.COM

HÉLÈNE HAMILTON

HÔPITAL VÉTÉRIINAIRE CARCAJOU

POUR L'AMOUR DES ANIMAUX

Marie-Claude Deschênes

L'Hôpital vétérinaire Carcajou a défrayé les manchettes locales et régionales en mars dernier à la suite du terrible incendie qui l'a complètement détruit. Les propriétaires, leur famille ainsi que tous les membres du personnel ont démontré une force admirable en surmontant cette épreuve. Ils sont tous animés par une passion commune : l'amour des animaux.

Dre Hélène Hamilton, copropriétaire de l'Hôpital vétérinaire Carcajou, avait comme rêve d'enfance de devenir médecin vétérinaire. Elle a toujours eu à cœur l'amour, le bien-être et le soin des animaux. Native de Port-Cartier, municipalité de la Côte-Nord, elle y a grandi. Ses études l'ont menée au Cégep de Baie-Comeau, puis à l'Université de Montréal, à la Faculté de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe. C'est pendant ses études qu'elle a fait la connaissance de son mari et associé, Dr Sabin Harvey. Après leurs études respectives, Dre Hamilton s'est spécialisée dans les petits animaux (chiens, chats, furets, etc.). Dr Harvey s'est, pour sa part, dirigé vers les grands animaux (bovins), tout en se concentrant sur les chirurgies orthopédiques des petits animaux. Au début des années 1990, le couple s'est établi dans la région.

« AUPARAVANT, IL Y AVAIT PEU DE RESSOURCES POUR TRAITER LES MALADIES CHRONIQUES COMME LES CANCERS, LE DIABÈTE OU LES INSUFFISANCES RÉNALES. MAINTENANT, CE SONT DES CONDITIONS QUE DRE HAMILTON ET DR HARVEY TRAITENT DE FAÇON QUOTIDIENNE. »



1991 • Arrivée dans la région

1993 • Ouverture de la Clinique vétérinaire Carcajou

2000 • Construction et ouverture de l'Hôpital vétérinaire Carcajou

2015 • Rénovation

2017 • Incendie et travaux pour le nouvel Hôpital vétérinaire Carcajou. Le nouvel édifice permettra d'offrir une plus grande diversité de services, plus de locaux ainsi que plus de salles de consultation, de chirurgie, de dentisterie et de physiothérapie.

2018 • Ouverture prévue du nouvel Hôpital vétérinaire Carcajou

« Ça a été facile pour moi de m'établir au Lac-Saint-Jean, car la région et les gens me plaisent beaucoup. En plus de la nature fantastique qui nous entoure, une foule d'activités sont accessibles. Les gens sont chaleureux et dynamiques ; ces caractéristiques témoignent bien du milieu. »

Le couple est animé d'une même passion : il désire offrir à la clientèle régionale la possibilité d'avoir accès à des soins plus poussés en médecine et en chirurgie. C'est pourquoi, en 1993, il a ouvert sa propre clinique, avec deux autres médecins vétérinaires, sur l'avenue du Pont Nord. Comme ils étaient situés à proximité du pont Carcajou, ils ont décidé de nommer la clinique ainsi. Avec les années, la clientèle s'est agrandie. Ils ont donc décidé de déménager la clinique et d'en faire un hôpital vétérinaire.

Avec les années, ces passionnés des animaux ont pu constater que l'espérance de vie et les conditions de vie des animaux domestiques se sont beaucoup améliorées. De plus, les médecines générale, gériatrique et préventive permettent un meilleur suivi. Auparavant, il y avait peu de ressources pour traiter les maladies chroniques comme les cancers, le diabète ou les insuffisances rénales. Maintenant, ce sont des conditions qu'ils traitent de façon quotidienne et leurs soins permettent d'offrir une qualité de vie à leurs patients pour de plus longues périodes.

« Les soins et les recherches s'améliorent toujours dans le domaine de la santé animale. Les gens sont également de plus en plus éduqués quant aux soins qu'il faut porter aux animaux. Nous désirons toujours offrir les meilleurs soins à notre clientèle. Nous avons la chance d'être dans un métier qui évolue constamment ; nous avons soif de ces connaissances. »

L'expertise des médecins vétérinaires de l'Hôpital vétérinaire est gage de leur passion. Dre Hamilton révèle que, même les soirs et la fin de semaine, son conjoint et elle lisent sur différents sujets de médecine et de chirurgie. Ils améliorent ainsi leurs connaissances jour après jour parce que la médecine évolue à grande vitesse. Ils continuent leur éducation en suivant des formations spécialisées sur différents sujets. Ils baignent toujours dans le milieu. Dre Hamilton est passionnée de médecine générale, de dermatologie et de physiothérapie. Pour son mari, c'est plutôt la chirurgie et la dentisterie.

Dre Hamilton confie que la profession comporte toutefois des difficultés: « La beauté de notre travail, c'est que ce n'est jamais pareil. Tu te figures à quoi ressemblera ta journée, mais elle sera remplie de surprises. » Il y a de grandes difficultés au recrutement en région : les études en santé animale ont beaucoup d'appelés, mais peu d'élus. De plus, il y a beaucoup de champs de travail (production, recherche, médecine spécialisée, enseignement, etc.). Elle sourit toutefois en précisant qu'ils ont déniché une perle rare grâce à une agence de placement avec laquelle ils ont fait affaire pour un remplacement : Dre Marie-Pier Couture. Celle-ci partage les mêmes valeurs et est animée du même amour pour les animaux. Elle a adopté la clinique, les gens et la région.

L'incendie a été une dure épreuve pour tous. Le soir même, alors que les animaux étaient tous en sécurité, les propriétaires pensaient déjà à la relocalisation, en attente de la construction. Ils avaient déjà vu l'affiche des bureaux situés en face. Ils n'ont jamais envisagé de fermer la clinique. Toute l'équipe est animée par la volonté de continuer à servir la clientèle de son milieu. En 2018, l'entreprise fêtera son 25^e anniversaire. Le personnel travaille fort pour inaugurer les nouveaux locaux pendant la période des fêtes. ■



**« NOUS AVONS TRAVERSÉ CETTE ÉPREUVE
PARCE QUE NOUS SOMMES FORTS
INDIVIDUELLEMENT, MAIS SURTOUT PARCE QUE
NOUS SOMMES BIEN ENTOURÉS PAR NOTRE
FAMILLE, PAR NOTRE ÉQUIPE
ET PAR NOTRE CLIENTÈLE. MERCI! »**

Enseigne lumineuse

lettrage
flash

Modernisation de
l'éclairage (DEL)
Réparation - Entretien



1235, av. du Pont Sud, Alma | 418 668-0416 | lettrageflash.com

Fier de vous mettre en lumière

Gala des Lauréats

Chambre de commerce et
d'industrie Lac-Saint-Jean-Est

— 31^e édition —

RÉVÉLEZ VOTRE ENTREPRISE COUP DE CŒUR!



Pour participer

Remplissez le formulaire sur la page Facebook de la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est.

Le dévoilement du Coup de cœur de l'année aura lieu le vendredi 3 novembre 2017.

Il est déjà temps de réserver vos billets!

Communiquez avec Mado au 418 662-2734, poste 2131, ou cci@ccilsje.com

Courez la chance de gagner une soirée VIP lors de la soirée du Gala des Lauréats!

Transport avec Alma Honda/Acura, billets, dévoilement du gagnant, consommation, une nuitée et déjeuner à l'Hôtel Universel (pour 2 personnes) et 200 \$ en carte-cadeau


Chambre de commerce
et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est

CONDOS À VENDRE

418 662-0921



Situé sur l'avenue du Pont Sud
Selon vos dimensions ou projets
Entre 3000 et 8000 pieds carrés

10 TRUCS POUR OBTENIR CE QUE L'ON VEUT

La négociation est un art. Elle peut mener à des confrontations et ne pas apporter les résultats escomptés. Cette étape n'est pas appréciée de tous ; plusieurs aimeraient mieux l'éviter. Cependant, plusieurs théories et techniques sont accessibles pour faire de ces échanges un moment agréable et courtois. Voici 10 trucs à retenir :

- 1- **Soyez préparé.** Soyez un expert de votre sujet, repérez les enjeux, sachez reconnaître les aboutissants et, surtout, demeurez souple. Adaptez-vous à votre interlocuteur, même si la conversation ne se déroule pas comme vous l'aviez prévue.
 - 2- **Reconnaissez vos forces et vos faiblesses**, mais surtout celles de votre interlocuteur. Gardez en tête que l'humilité et le respect demeureront vos meilleurs alliés dans toutes les situations.
 - 3- **Exprimez-vous clairement.** Afin de bien verbaliser vos requêtes, demandez-vous ce que vous voulez, ce que vous êtes prêt à demander, ce à quoi vous êtes prêt à dire non.
 - 4- **Déposez la première offre.** Démontrez votre intérêt et votre ouverture à votre interlocuteur, tout en posant la base de votre négociation.
 - 5- **Écoutez.** Non seulement faites parler votre interlocuteur, mais écoutez-le. Soyez attentif, démontrez de l'intérêt à ses propos. Faites-lui sentir qu'il est considéré. Vous gagnerez ainsi sa confiance et la négociation n'en sera que simplifiée.
 - 6- **Parlez le même langage.** Utilisez les mêmes termes et le même type de phrase, appuyez les mêmes mots, adoptez le même.
- Vous démontrerez que vous êtes sur la même longueur d'onde et que vous êtes ouvert à la discussion.
- 7- **Restez calme.** Soyez maître de vous-même ; ne trahissez pas vos émotions ou vos envies. Ne craignez pas le silence, car il doit faire partie de la négociation. Il indique que vous maîtrisez la situation.
 - 8- **Reformulez les arguments.** C'est une méthode efficace, surtout utilisée en pédagogie. Reprenez les propos de votre interlocuteur avec des mots différents, mais en mettant l'accent sur une partie seulement de l'échange. Toutefois, soyez habile, car votre interlocuteur peut facilement repérer le jeu.
 - 9- **Prenez le temps.** Faites du temps votre allié. Cette technique peut même déstabiliser votre interlocuteur. Évaluez la situation, analysez le rythme de la négociation. Sachez cependant à quel moment faire pression afin d'obtenir les meilleurs aboutissants.
 - 10- **Une négociation gagnante ne fait pas de perdant.** Elle doit être profitable aux deux parties. Gardez toujours en tête que vous créez des relations. Elles doivent être établies sur des bases solides pour obtenir une relation d'affaires à long terme.



Francis, Antoine et Xavier

Boucherie
Charcuterie artisanale
Fromages fins
Spécialiste en
dégustations et raclettes
Buffet froid
Épicerie fine
Produits régionaux

*Amis chasseurs!
La Bastille transforme
la viande de votre gibier.*



LA BASTILLE
boucherie - charcuterie

775, av. du Pont Sud, Alma

418 662-9682 | www.labastille.qc.ca

je découvre, je déguste, je partage, je savoure

ENTRETIEN AVEC ROBERTO MARTEL BÂTISSEUR DE NOTRE RÉGION

LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LAC-SAINT-JEAN-EST EST FIÈRE DE VOUS PRÉSENTER DES ENTREPRENEURS QUI ONT CHOISI DE PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DE SON TERRITOIRE.

POURQUOI AVOIR CHOISI LE LAC-SAINT-JEAN?

Je suis natif d'Hébertville. Ma conjointe et moi avons résidé à Québec pour nos études. J'ai étudié en technique de loisirs, alors que ma conjointe a choisi l'ergothérapie. À Québec, j'ai travaillé pour de grandes chaînes de restauration rapide : McDonald's, puis pour Piknik de Steinberg. J'y ai appris les rouages de la restauration. Ça a été une bonne école pour apprendre la standardisation des produits et l'importance d'avoir un milieu de travail sain pour les employés. Finalement, ma conjointe a obtenu un poste en ergothérapie à Alma. Pour nous, ça allait de soi que nous revenions dans la région.

COMMENT ÊTES-VOUS DEVENU ENTREPRENEUR?

Je suis devenu entrepreneur par la force des choses. Il n'y avait pas d'ouverture de postes dans mon domaine d'étude. Étant donné mes expériences de travail, je suis devenu gérant chez Mikes, puis au Café Chez Germain à Alma. Par la suite, j'ai acquis mes premières concessions au CREPS (Centre Mario-Tremblay), puis à l'aréna de Métabetchouan et à la Dam-en-Terre. Je m'occupais de la tenue des kiosques pendant Festirame. J'étais dans les loisirs par le biais de la restauration. Enfin, j'ai dressé un plan d'affaires pour un commerce permanent. Une des réalités entrepreneuriales est que le financement est difficile à trouver. J'ai eu de bons

partenaires, dont deux sont encore actionnaires : Evelyne Gobeil, qui travaille pour l'entreprise, et mon frère, Patrice Martel. C'est lors d'une balade avec mes enfants que j'ai vu l'emplacement de mon restaurant à Alma. J'ai pris une entente de location d'un an, puis j'ai acheté le bâtiment. Ça fait déjà 20 ans! Il y avait alors 75 places. Après deux agrandissements, le restaurant compte maintenant 150 places. Depuis peu, nous sommes propriétaires de la maison derrière ; de beaux projets sont en réflexion. Je suis entrepreneur, mais je préfère dire que je suis un rêveur-faiseur.

COMMENT CONTRIBUEZ-VOUS À LA VITALITÉ DE VOTRE MILIEU ?

Je me suis beaucoup impliqué dans la communauté. Les dernières années ont été bien remplies, entre autres avec les Jeux du Québec. J'espère que cet événement fera boule de neige auprès de la population et que celle-ci continuera de s'impliquer bénévolement. Ma plus longue implication a été au sein du Comité de travail de rue. L'implication auprès de la jeunesse est primordiale à mes yeux.

QUELLE IMPORTANCE ACCORDEZ-VOUS À LA RELÈVE?

Il est crucial qu'une relève entrepreneuriale subsiste en région. Nous avons un beau milieu, il faut le garder actif. Pour ma part, il est tôt pour



ENTREPRISE

Resto Roberto (3 concessions : Alma, Jonquière et Chicoutimi)

IMPLICATIONS

- Boîte à Bleuets
- Tam Tam Macadam
- Jeux du Québec 2017
- Tournois de hockey amateur
- Comité du travail de rue

MAXIME

« Tout bon gestionnaire tend à se rendre inutile! »

COUP DE CŒUR RÉCENT

La Colonie Notre-Dame : c'est mon « sud », mon moment de détente.

parler de relève. Ma fille travaille dans un autre commerce que les miens. Mes garçons sont encore aux études. Il est important pour moi qu'ils tracent leur propre voie, comme nous avons tracé la nôtre. Je ne voulais pas devenir entrepreneur, mon parcours m'y a mené. ■

Pour votre entreprise

PROMUTUEL

ASSURANCE   

promutuelassurance.ca/entreprise

ON EST
LÀ.

1 800 463-9646



Afin d'optimiser ses services Promographe se porte acquéreur de l'entreprise Mod-à-point

Les propriétaires de Mod-à-point, Aline Gauthier et Roger Thivierge, ont pris la décision de faire équipe avec Promographe qui va continuer à desservir sa clientèle avec le même souci d'excellence. D'ailleurs, madame Gauthier et son personnel travailleront chez Promographe à ses bureaux du 1351, avenue du Pont Sud. « Aline et Roger ont fondé leur entreprise en 1995 et ont su s'approprier une part de marché spécialisé au Lac-Saint-Jean, en plus de détenir un vaste réseau de contacts. Nous sommes fiers d'ajouter à notre atelier de production une telle entrepreneure », explique M. Steves Simard, directeur des ventes.

Bien implantée en région, Promographe a le vent dans les voiles et affiche d'ailleurs une nouvelle image grâce à son logo jaune et mauve, qui symbolise un individu exprimant tous ses besoins en identification, tels que pour la rentrée des classes, pour ses vêtements sportifs et ses objets promotionnels au bureau. L'entreprise se distingue en ayant sur place un atelier-boutique de broderie, de gravure et de lettrage offrant une proximité et un service sur mesure que les concurrents sans atelier ne peuvent combler. « Notre clientèle ne cesse de croître. L'argument du "fait chez nous" et nos prix avantageux charment les clients », souligne Roger Laforge, directeur général chez Promographe.

Marchand autorisé
 PROMO
GROUP



LEMERCIER

M O D E M A S C U L I N E

NOUVELLEMENT AGRANDI
POUR VOUS OFFRIR PLUS
DE COLLECTIONS
ACTUELLES ET TOUJOURS
TENDANCE POUR VOUS :
HOMMES D'AFFAIRES,
SPORTIFS OU 5 À 7

TAILLE FORTE
ÉGALEMENT DISPONIBLE
EN MAGASIN



JACK & JONES® Matinique G-STAR RAW

630, RUE SACRÉ-CŒUR OUEST, ALMA
418 662-3240

150 ANS D'ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

Société d'histoire du Lac-Saint-Jean

Dans le cadre du 150^e anniversaire d'Alma, voici l'histoire de quelques regroupements d'entrepreneurs qui ont marqué la ville d'Alma. Ces textes sont basés sur les chroniques historiques rédigées par l'archiviste Gaston Martel.



Esquisses de la rénovation urbaine projetée à Alma au tournant des années 1970

Collection Société d'histoire du Lac-Saint-Jean



Travaux de rénovation urbaine au centre-ville d'Alma

Collection Société d'histoire du Lac-Saint-Jean

rénovation urbaine, le Cercle des affaires d'Alma coordonne plusieurs promotions. Après les travaux, les promoteurs imaginent le concept promotionnel L'Almanie afin d'inciter les consommateurs à magasiner à Alma : le Cercle fournit gratuitement le transport par autobus aux résidents des municipalités environnantes qui viennent magasiner à Alma. Il coordonne également des foires estivales et organise différentes activités. En 1986, les membres du Cercle Alma acceptent la dissolution de leur organisme au profit de la chambre de commerce.

La Chambre de commerce d'Alma

La Chambre de commerce d'Alma voit le jour en 1933. Elle pilotera de nombreux dossiers à Alma et au Lac-Saint-Jean, et interviendra sur différents enjeux. Dans le domaine de l'éducation, elle s'intéressera à la venue d'une école normale pour les garçons, participera à l'enquête sur la Commission scolaire d'Alma et présentera un mémoire à la Commission royale d'enquête sur l'éducation. Dans le domaine du tourisme, la Chambre organisera de nombreuses activités comme Festivalma, elle s'occupera du dossier du camping et elle participera à la Commission touristique du Lac-Saint-Jean. Dans les transports et les communications, la Chambre travaillera à l'amélioration et à l'entretien du réseau routier, à une meilleure réception des signaux de télévision, à l'instauration du transport en commun et à la construction d'un aéroport. Parmi les autres secteurs d'activité de la Chambre, notons : la pollution de l'eau, le service postal, la création d'une société horticole et botanique, l'inspection des viandes, la carte électorale, le comité de promotion industrielle, la toponymie, l'habitation, l'organisation des loisirs et les fusions municipales.

Le Cercle des affaires d'Alma

En 1969, afin d'assurer le succès du programme municipal de rénovation urbaine, qui réaménagera tout le centre-ville, le Conseil économique d'Alma crée le Cercle des affaires d'Alma, qui réunit les commerçants et autres gens d'affaires du centre-ville. Le but du nouveau mouvement est de s'impliquer dans la planification économique et commerciale d'Alma ainsi que de planifier des actions collectives de publicité. Durant le programme de



Vue aérienne du parc industriel vers 1975

Collection Société d'histoire du Lac-Saint-Jean

Le parc industriel

En 1970, à l'initiative du Conseil économique d'Alma, les gouvernements ainsi que la Caisse d'entraide économique acceptent de financer l'aménagement d'un parc industriel régional à Alma au coût de 1,1 M\$. L'inauguration du parc industriel se déroule en mars 1973. Déjà en juin suivant, neuf entreprises sont situées dans ce parc, représentant une valeur de près de 1,5 M\$ et procurant de l'emploi à des centaines de travailleurs de la région. En 1996, la ville entamera les travaux d'infrastructure d'un nouveau parc industriel, situé sur la rue du Pont Sud, à l'intersection de la route du Lac. ■





Régime volontaire d'épargne-retraite
**Des solutions
d'épargne collective**

Laissez-vous simplement guider par
nos spécialistes



Desjardins
Entreprises
Lac-Saint-Jean