

MAGAZINE

# CHAMBRE AVEC VUE

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

JUIN 2018 - Volume 32, numéro 4

## PROFIL

RICHARD NAUD

PHARMAPRIX RICHARD NAUD

En mode solution pour  
contrer la pénurie  
de main-d'œuvre

C'est le temps  
des vacances!

Défi OSEntreprendre



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

# PRO Remorque Alma 2018

NOUS SOMMES  
**LE LEADER**  
DE LA REMORQUE AU QUÉBEC

**418 487-2005**

2685, av. du Pont Sud, Alma



**VENTE DE REMORQUES  
NEUVES OU USAGÉES**

**RÉPARATION  
VENTE DE PIÈCES  
TRAITEMENT ANTIROUILLE**

**Une équipe qui se distingue!**

Gilles Dufour, Chantale Gagné et Mario Gagné, propriétaires



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

Deloitte



Chers membres,

C'est avec émotion que je m'adresse à vous pour la dernière fois à titre de présidente de la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est. Wow! Quelle année riche en expériences et en rencontres! Vous m'avez beaucoup appris. Nous avons travaillé fort sur de nombreux dossiers. À ma manière, j'espère avoir fait avancer les choses. J'ai le sentiment du devoir accompli, mais il reste encore des défis à relever. Vos enjeux sont nombreux et évolutifs. Je vous encourage à conserver la proximité que je vous ai vus entretenir avec la Chambre et de continuer de partager avec nous vos défis.

J'ai beaucoup entendu parler de relève auprès de nos membres. Plusieurs songent à transférer leur entreprise. Au terme de mon mandat de présidente, je constate que l'enjeu de la relève est beaucoup plus vaste que je le croyais. La relève, c'est non seulement pour les propriétaires d'entreprise, les membres de direction, les employés-clés, mais également pour les bénévoles! Les conseils d'administration des organismes sans but lucratif de notre milieu doivent dénicher les bonnes personnes pour y siéger. Ces bénévoles acceptent une lourde tâche afin de permettre à l'organisation d'atteindre ses objectifs et de répondre aux demandes de la communauté.

Dans le cas de la Chambre de commerce, il nous fallait trouver la personne qui vous représentera et qui défendra vos intérêts avec dévouement et passion. Nous avons trouvé cet être d'exception : Bianca Tremblay. Entrepreneure d'expérience et administratrice de la Chambre depuis plus de 8 ans, elle a une profonde connaissance de la réalité d'entrepreneur.



**Bianca Tremblay**  
Nouvelle présidente de la CCI

Je suis satisfaite de quitter ce poste de présidente, avec le sentiment du devoir accompli et une belle relève assurée. Au cours de la prochaine année, je continuerai de m'impliquer avec la même ferveur auprès de la Chambre de commerce, mais dans un poste plus dans l'ombre. Je me ferai un plaisir d'assurer la continuité des dossiers.

Ce fut un honneur pour moi de porter votre voix.  
Merci de votre confiance et bon été à tous!

**4** **Claudia St-Pierre**  
**En mode solution pour**  
**contrer la pénurie de**  
**main-d'œuvre**

**6** **Les quatre saisons,**  
**un véritable avantage**  
**concurrentiel**

**7** **Défi OSEntreprendre**

**8** **Richard Naud**  
**Pharmaprix Richard Naud**  
**L'équilibre, la clé**  
**de l'entrepreneuriat**

**10** **C'est le temps**  
**des vacances!**

**12** **Entretien avec**  
**Sylvain Blackburn**  
**Bâtitteur de notre région**

**13** **7 bénéfices à être**  
**membre de la Chambre de**  
**commerce et d'industrie**  
**Lac-Saint-Jean-Est**

VENTE, CONCEPTION ET IMPRESSION : GRAPHISCAN

RÉDACTION : MARIE-CLAUDE DESCHÊNES

RÉVISION : MADELEINE GAGNON, KATHLEEN VOYER ET STÉPHANIE TÊTREULT

PHOTOGRAPHIE : ÉLISE BOUCHARD

COLLABORATION : CLAUDIA ST-PIERRE

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.cciacsaintjeanest.com

**Partenaires**

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

 **planète**  
104<sup>5</sup>  
Mon univers musical

# CLAUDIA ST-PIERRE

GIAT

## EN MODE SOLUTION POUR CONTRER LA PÉNURIE DE MAIN-D'ŒUVRE

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



**Claudia St-Pierre et René Labbé**  
Groupe Inter-Action Travail

Les entreprises ressentent fortement la pénurie de main-d'œuvre qualifiée annoncée depuis quelques années. Il est de plus en plus difficile de recruter des employés compétents et disponibles. Pour un employeur offrant des postes saisonniers, il s'avère encore plus compliqué de maintenir son personnel d'année en année. Ce défi est grand pour les organisations, car former un nouvel employé est dispendieux.

Bien qu'il existe déjà des solutions intéressantes sur notre territoire, telles que le Rendez-vous de l'emploi, organisé par la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est, de nouvelles idées sont nécessaires afin de permettre aux employeurs de combler leurs besoins de travailleurs saisonniers ou temporaires. Il peut être intéressant, par exemple pour les travailleurs saisonniers, de voir leurs heures de travail augmentées et ainsi d'améliorer leurs conditions.

Étant en contact avec des chercheurs d'emploi et des entreprises depuis plus de 25 ans, le Groupe Inter-Action Travail (GIAT), organisme

à but non lucratif dans le domaine de l'emploi, s'est penché sur la problématique de rétention de la main-d'œuvre. Il en est arrivé à proposer le Réseau ALIRA : AL pour Alliance, I pour Interaction, R pour Ressources humaines et matérielles et A pour Atypique : un processus structuré, simple et efficace de recrutement et de jumelage.

Les entreprises voulant combler leurs besoins temporaires ou saisonniers sont donc invitées à devenir membres du Réseau ALIRA afin d'avoir accès à une banque de travailleurs profilés et disponibles pour remplir des mandats saisonniers ou temporaires. L'objectif est d'obtenir un jumelage entre les entreprises, ce qui leur permettra de retrouver leurs employés année après année.

En plus d'offrir une structure permettant de jumeler des travailleurs et des employeurs selon des horaires et des besoins atypiques, l'organisme offre la chance aux OBNL de partager des ressources humaines, matérielles et de l'expertise sur de courtes périodes. « Certaines organisations ne sont pas capables de retenir leurs ressources, car le budget ne le permet pas. Mais, par exemple, si chacune a des besoins de 10 heures par semaine pour une ressource, en se réunissant, des organisations peuvent se partager une ressource à temps plein », décrit René Labbé, directeur chez GIAT. Éventuellement, un système d'échanges et de prêt de matériel sera également mis sur pied.

Il est possible de s'inscrire dès maintenant au Réseau ALIRA en tant qu'employeur ayant des besoins de main-d'œuvre ou ayant des employés disponibles et souhaitant avoir l'occasion d'augmenter leurs heures de travail.

Le Réseau ALIRA est appuyé par la Table en économie sociale de la MRC de Lac-Saint-Jean-Est, par la Corporation d'innovation et développement Alma (CIDAL) et par Essor 02. Pour obtenir plus d'informations ou pour vous y inscrire, contactez Claudia St-Pierre au 418 668-5092, poste 229. ■

# ENTREPRISES D.F. enr.

ENTREPRENEUR SPÉCIALISÉ

RBQ : 8006-5865-38

Peinture architecturale intérieure et extérieure

Peinture de toiture métallique

Préparation de surface, autonivellant et époxy

Jet de sable

Céramique et revêtement de plancher souple

## ENVIE DE NOUVEAUX DÉFIS? JOINS-TOI À NOTRE ÉQUIPE!

NOUS AVONS DEUX POSTES À POURVOIR :

### ESTIMATEUR / CHARGÉ DE PROJET ET CONTREMAÎTRE DE CHANTIER

900, av. Tanguay, Alma  
418 662-8415 | entreprisesdf.ca



CORPORATION D'INNOVATION & DÉVELOPPEMENT  
ALMA — LAC-SAINT-JEAN-EST

# 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

## LES QUATRE SAISONS, UN VÉRITABLE AVANTAGE CONCURRENTIEL

### L'or blanc fond... mais heureusement il reviendra!

On se réjouit tous du retour de l'été! Bien que les longs mois d'hiver fassent frissonner plusieurs d'entre nous, ils représentent pour beaucoup d'entreprises de notre MRC une importante source de développement des affaires. De nos jours, les activités hivernales sont nombreuses, amenant le touriste local, provincial et même international à venir profiter des magnifiques conditions de neige de notre secteur. Nous avons la chance d'avoir ce que plusieurs appellent le paradis de la motoneige. Alors qu'on imagine le tourisme endormi pendant l'hiver, les retombées économiques liées à cette industrie sont importantes. La MRC de Lac-Saint-Jean-Est est un excellent point de départ pour ceux qui ont envie de faire différentes randonnées et de revenir vers leur hôtel, le soir venu. Le motoneigiste peut faire le tour du lac Saint-Jean, se rendre vers le relais du mont Apica, se diriger vers les monts Valin et découvrir nos différentes zecs. Nous avons la chance d'avoir dans notre région le Club de motoneigistes du Lac-Saint-Jean qui, avec ses employés et ses nombreux bénévoles, voit à l'entretien et à l'amélioration de nos sentiers ainsi qu'à la bonne entente entre les usagers et les propriétaires de terrains.

### Un accueil chaleureux pour garder un contact 2.0

Lorsque les motoneigistes de passage s'arrêtent au magasin Sports DRC, ils ont tous de bons mots pour l'accueil que nous leur réservons dans les



**Émilie St-Laurent**, directrice du marketing et copropriétaire Sports DRC

différents commerces. Hôtels, stations-service, restaurants, relais, bars et boutiques... Chacun de nous a le devoir d'accueillir nos visiteurs afin de rendre leur expérience extraordinaire. C'est ainsi qu'ils reviendront et parleront positivement de leur visite une fois de retour dans leur coin de pays. Chez Sports DRC, nous nous faisons un devoir de rester en contact avec eux : en leur parlant par le biais de nos médias sociaux, de notre infolettre et de notre boutique en ligne. Nous avons vu plusieurs d'entre eux revenir, année après année, et maintenant nous les recevons aussi en ligne parce qu'ils ont apprécié notre service.

### L'été, c'est fait pour jouer!

Les beaux jours font leur arrivée, apportant ainsi de nouvelles personnes qui viennent en visite ou voir la parenté, tout en s'adonnant à des sports hors route, nautiques ou à de la moto. Il faut savoir profiter de nos quatre saisons, qui constituent un avantage concurrentiel pour notre secteur. En été, le marché du sport récréatif est beaucoup plus à la merci des caprices de dame Nature. Il est donc important de miser sur une offre de services originale, sur un assortiment de produits adaptés et sur notre accueil légendaire pour tirer profit de la saison estivale. ■

# Barbe Shop

**NOUVEAU SERVICE**  
Le rasage à l'ancienne

BARBIÈRE  
CERTIFIÉE

- Préparation de la peau et application d'une serviette chaude (pour ouvrir les pores de la peau)
- Application de la mousse chaude au blaireau
- Rasage à la lame
- Application d'une serviette froide pour apaiser la peau
- Hydratation de la peau avec une huile



## DÉFI OSENTREPRENDRE

Le comité local Lac-Saint-Jean-Est du Défi OSEntreprendre a profité de la tribune des 5 à 7 visites d'entreprise de la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est pour dévoiler les lauréats des volets « scolaire » et « création d'entreprise » de la MRC de Lac-Saint-Jean-Est. La remise des prix s'est déroulée au Centre d'amusement MégaFun, le 28 mars, avec la participation de la Microbrasserie du Lac-Saint-Jean ainsi que celle du Centre Alma.

Le Défi OSEntreprendre, anciennement connu sous le nom de Concours québécois en entrepreneuriat, compte trois échelons : local, régional et national. Il vise à faire rayonner les initiatives entrepreneuriales et à inspirer le désir d'entreprendre. Voici les entreprises de notre territoire qui ont représenté le Lac-Saint-Jean-Est lors de la finale régionale :



### Services aux individus :

Garderie Les étoiles du Lac, Virginie Cleary,  
Marie-Ève Lavoie et Marie-Ève Tremblay



### Services aux entreprises :

Laurentia Exploration, Hugues Guérin-Tremblay,  
Maxime Bouchard et Alexis P. Bissonnette



### Commerce :

Le Lac en vrac, Julie Maltais



### Exploration, transformation, production :

KWE Cocktails, Ève-Marie Gravel et Jessica Côté

**Pour le  
marquage  
de vos  
stationnements**

**Le seul vrai  
spécialiste!**



**Signalisation  
Audet inc.**

147, rue Bertrand  
Saint-Bruno

**418 343-2933**  
signalisationaudet.com

# RICHARD NAUD

## PHARMAPRIX RICHARD NAUD

### L'ÉQUILIBRE, LA CLÉ DE L'ENTREPRENEURIAT

Marie-Claude Deschênes

Il y a 30 ans, Richard Naud voyait un de ses rêves se concrétiser : il prenait possession de la bannière Pharmaprix à Alma. Le parcours entrepreneurial de cet homme est à l'image des deux rivières qui traversent sa ville d'adoption. Il a pris son cours à l'extérieur pour établir son cœur à Alma.

#### Le pharmacien

Richard Naud est natif de Saint-Raymond de Portneuf. À la fin de ses études universitaires en pharmacie, il a travaillé à titre d'employé, mais il chérissait le rêve d'avoir sa propre pharmacie. C'est en 1988 que la possibilité d'acheter la franchise de Pharmaprix située à Alma s'est offerte. Richard et sa conjointe savaient qu'ils devaient ouvrir leurs horizons pour lui permettre de devenir pharmacien-propriétaire. Ils ont décidé d'emménager dans la région.

« J'avais fait quelques séjours dans la région comme touriste. Ma conjointe et moi avions le goût de l'aventure et la fougue de la jeunesse. Nous étions prêts à nous éloigner pour nous réaliser. La dernière traversée du parc des Laurentides a été émotive, mais nous étions convaincus que ce milieu était pour nous. »

La suite leur a donné raison : Richard s'est très rapidement intégré dans le milieu. Il révèle que c'est surtout en s'impliquant dans différentes activités sociales qu'il y est parvenu. « J'aime le contact humain, j'aime les gens. En venant ici, nous n'avions pas de famille proche. C'est un peu comme si l'ensemble de la communauté l'était devenu. »

C'est le même amour pour les gens qui alimente sa passion pour son métier : « Être pharmacien, ce n'est pas seulement préparer des



1983 – Richard Naud termine ses études en pharmacologie.

1988 – Il achète Pharmaprix à Alma.

2006 – Nouveau concept de mégapharmacie, construction et déménagement du Pharmaprix à Alma.

2014 – Achat du Pharmaprix à Saint-Félicien.

ordonnances et connaître les médicaments. C'est surtout donner des conseils, faire de la prévention et accompagner notre clientèle. Les moments de reconnaissance que j'obtiens de celle-ci sont mon moteur. C'est ma motivation lorsque je mets mon sarrau et c'est une récurrence qui me rattache à ma profession. »

### L'entrepreneur

Lorsque Richard Naud a pris possession de la franchise Pharmaprix à Alma en 1988, le défi était de taille. Il lui fallait établir une clientèle, développer ses parts du marché ainsi qu'augmenter son volume de vente. Puis, en 2006, le modèle de pharmacie proposé par la bannière a évolué : le concept de mégapharmacies a vu le jour. C'était impossible pour Richard Naud de conserver ses locaux dans le secteur du centre-ville. Il a pris la décision de déménager : « Nous avons été chanceux, car notre clientèle nous a suivis, et nous l'avons même augmentée. De plus, la pharmacie étant située sur une artère principale, nous avons une plus grande accessibilité et une plus grande visibilité. En grossissant l'offre alimentaire, et grâce à nos horaires prolongés, nous avons répondu à un besoin de la clientèle. Notre succès l'a prouvé. »

Pharmaprix offre du soutien à ses gestionnaires et la possibilité de suivre des formations, autant en marketing qu'en ressources humaines. Il est primordial pour Richard Naud de continuer à se développer dans ces domaines, pour lui-même, mais également pour ses employés. « Certains de mes employés ont fait leur vie de travailleur dans mon établissement. Il y en a encore avec moi après 30 ans. Je prends ces formations pour mon développement personnel, mais également pour mes employés. Je dois être un bon gestionnaire. »

En 2014, il a saisi l'occasion de relever un nouveau défi : il a fait l'acquisition du Pharmaprix à Saint-Félicien. Il a profité de l'occasion pour réviser les procédures, pour remettre en question les structures organisationnelles et pour développer ses connaissances en ressources humaines. Ces nouvelles expériences en gestion ont été profitables pour les deux commerces. Le respect en est la base. Le rôle de chacun dans l'entreprise doit être reconnu : « Avec l'équipe, on forme un tout. Ensemble, nos talents s'additionnent; ils ne se nuisent pas. »



**« J'AIME LE CONTACT HUMAIN, J'AIME LES GENS. EN VENANT ICI, NOUS N'AVIONS PAS DE FAMILLE PROCHE. C'EST UN PEU COMME SI L'ENSEMBLE DE LA COMMUNAUTÉ L'ÉTAIT DEVENU. »**

Enfin, Richard Naud révèle que la clé de l'entrepreneuriat pour lui a été l'équilibre. « Ce qui m'a permis de le conserver, c'est ma conjointe. Pour la famille, elle a été notre pilier. C'est elle qui a soutenu la cohésion et l'esprit de la famille. J'ai aussi toujours fait la part des choses : les défis de la pharmacie restaient à la pharmacie. Pour moi, il est important de prendre du temps pour chaque chose : la famille, les loisirs et le travail. » ■



**Pellicule  
pare-pierres**

# C'EST LE TEMPS DES VACANCES!

Pour la plupart des salariés au Québec, les vacances sont légiférées par la *Loi sur les normes du travail*. La durée des vacances, le montant de l'indemnité, les dates des vacances ainsi que leur anticipation, fractionnement ou déplacement sont régis par la Loi.

La durée des vacances et le montant de l'indemnité sont calculés selon deux données : l'année de référence (déterminée du 1<sup>er</sup> mai au 30 avril) et le nombre d'années de service pour l'entreprise.

Durée des vacances	
Moins de 1 an de service continu	1 jour ouvrable par mois de service, jusqu'à un maximum de 2 semaines de vacances
Plus de 1 an mais moins de 5 ans de service continu	2 semaines de vacances payées; possibilité de 1 semaine de congé supplémentaire, non payée
5 ans et plus de service continu	3 semaines de vacances payées
Indemnité de congé	
Moins de 5 ans de service continu	4 % du salaire brut gagné durant l'année de référence
5 ans et plus de service continu	6 % du salaire brut gagné durant l'année de référence

La période pour prendre les vacances annuelles peut être déterminée par l'employeur. Ces dates doivent être fournies au moins quatre semaines à l'avance. Si l'employé a droit à plus d'une semaine de congé annuel, il peut demander que ses vacances soient fractionnées. Le congé principal doit toutefois être pris entre le 1<sup>er</sup> mai et le 31 octobre.

Pour en apprendre davantage sur les règles particulières, consultez un avocat ou un notaire. Il saura vous conseiller adéquatement.



Voici les statistiques de beau temps au Québec de 1997 à 2017, pour vous éclairer sur la période propice aux vacances :

Depuis 20 ans	N <sup>bre</sup> d'années avec du beau temps
2 <sup>e</sup> moitié de juin	10
1 <sup>re</sup> moitié de juillet	11
2 <sup>e</sup> moitié de juillet	14
1 <sup>re</sup> moitié d'août	16
2 <sup>e</sup> moitié d'août	18

Pour déterminer une belle année, le bloc de deux semaines doit avoir bénéficié d'une journée avec averse sur trois et de deux journées chaudes sur trois. ■

Sources :

[www.cnt.gouv.qc.ca/conges-et-absences/vacances/index.html](http://www.cnt.gouv.qc.ca/conges-et-absences/vacances/index.html)

[www.educaloi.qc.ca/capsules/les-vacances-annuelles](http://www.educaloi.qc.ca/capsules/les-vacances-annuelles)

[www.juritravail.com/Actualite/conges-payes/ld/15694#qui-determine-dates-prise-conges-payes](http://www.juritravail.com/Actualite/conges-payes/ld/15694#qui-determine-dates-prise-conges-payes)

[www.meteomedia.com/nouvelles/articles/vacances--avez-vous-parie-sur-les-bonnes-semaines-/69089](http://www.meteomedia.com/nouvelles/articles/vacances--avez-vous-parie-sur-les-bonnes-semaines-/69089)



## RIGUEUR, INTÉGRITÉ, PROFESSIONNALISME

Vos experts-conseils en immobilier depuis 35 ans

Présents partout au Saguenay–Lac-Saint-Jean

BÉNÉFICIEZ DES SERVICES D'UNE ENTREPRISE RECONNUE POUR SON PROFESSIONNALISME ET SON SAVOIR-FAIRE!



**13 CAMIONS-REMORQUES LOURDS ET LÉGERS**

**6 CAMIONS SEMI-REMORQUES**

**4 UNITÉS DE SERVICE**

**UNE ÉQUIPE SOLIDE DE 20 EMPLOYÉS DEPUIS 25 ANS**

TRACTEURS ET MACHINERIE AGRICOLE | MATIÈRES DANGEREUSES OU PRÉCIEUSES | TRANSPORT OU REMORQUAGE Lourd OU LÉGER



**418 662-1234 • 24 h/7 jours**  
**REMORQUAGETRANSPORTPLUS.COM**

## ENTRETIEN AVEC SYLVAIN BLACKBURN 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?

J'ai quitté la région à la fin des années 1970 pour les Cantons-de-l'Est. J'avais la possibilité d'y travailler selon la formation en mécanique diesel que j'avais reçue. J'avais cependant toujours en tête de revenir dans la région. Comme plusieurs à l'époque, j'ai perdu mon emploi en raison de la récession. J'ai profité de l'occasion pour revenir ici, au Lac-Saint-Jean. J'ai commencé à travailler à la quincaillerie de Saint-Cœur-de-Marie comme livreur, comme commis-vendeur puis, rapidement, comme gérant. J'aimais beaucoup travailler dans ce milieu. Puis, en 2004, j'ai lâché la quincaillerie pour les chantiers de construction. Je dois avouer que l'aspect social de la vente me manquait beaucoup.

### COMMENT ÊTES-VOUS DEVENU ENTREPRENEUR?

J'avais toujours rêvé d'avoir mon commerce. Je ne savais pas dans quoi exactement, mais j'ai décidé de foncer. J'ai assisté à une séance d'information sur le démarrage en entreprise. On m'a dit que 48 ans, c'était un âge trop avancé pour se lancer en affaires. J'ai quitté la rencontre et j'ai fait à ma tête. J'ai pensé ouvrir un commerce spécialisé en chasse et pêche. Il y avait une grande ouverture pour ce marché. Je me suis affilié avec la bannière Propac et, en juillet 2006, j'ouvrais mon commerce, qui est devenu Pronature Blackburn et

fils. Nous étions situés à l'endroit où se trouve maintenant Arachides Dépôt, sur l'avenue du Pont Nord. J'avais 1000 pieds carrés de plancher. Au début, je faisais des allers-retours à Québec, les soirs, en remplissant ma camionnette. On rentrait le matériel dans l'inventaire le soir même pour pouvoir le vendre le lendemain. Certains produits se vendaient comme des petits pains chauds. À la première journée, nous avons vendu 300 vestes de flottaison, alors que je pensais en avoir assez pour le premier mois. Nous avons eu une belle réponse de la part de la population et notre clientèle nous est fidèle.

### QUELLE IMPORTANCE ACCORDEZ-VOUS À LA RELÈVE?

Ma femme m'a suivi dans l'entreprise. Nous sommes un duo incroyable, dans la vie comme dans les affaires. Nos fils, Simon et Samuel, sont également dans le commerce. J'ai une relève assurée pour les magasins. Nous n'aurions pas quatre magasins si ce n'était pas le cas! Chacun a ses forces et préférences, et nous nous entendons à merveille. L'importance que nous accordons à la communication est la clé de notre succès.

### COMMENT CONTRIBUEZ-VOUS À LA VITALITÉ DE VOTRE MILIEU?

Je suis impliqué dans le Club Lions depuis plusieurs années. Je pense qu'il est primordial d'accorder de notre temps



#### Entreprise

Pronature Blackburn et fils

#### Implication

Club Lions d'Alma, Comité de curling Saint-Cœur-de-Marie, Canards illimités, Tir à l'arc

#### Passion

Chasse et pêche, plein air

#### Maxime

« Si tu n'avances pas, tu recules. »

#### Sa nature

Travaillant

aux causes qui nous tiennent à cœur, de donner à la communauté. La relève sera tout aussi importante au point de vue du bénévolat; ce sont des valeurs que nous devons conserver et transmettre.

### QUEL CONSEIL DONNERIEZ-VOUS À UN JEUNE ENTREPRENEUR?

À titre de gestionnaire, les défis sont dans les ressources humaines. On doit pouvoir former une équipe avec nos employés, et faire en sorte qu'ils se sentent appréciés et valorisés dans leur travail. Nous travaillons tous au succès de l'entreprise. Il faut garder ce principe en tête, peu importe les difficultés. ■



# Saviez-vous

QU'IL VOUS EST POSSIBLE DE DIMINUER VOS COÛTS LIÉS AUX MATIÈRES RÉSIDUELLES PRODUITES PAR VOTRE ENTREPRISE?



Priorisez les contenants recyclables comme les verres à café et les emballages en carton.



Sachez que les frais liés aux matières recyclables sont moins élevés que ceux des déchets.



Diminuez le contenu de vos poubelles en proposant à vos employés de la vaisselle réutilisable (tasses, assiettes en porcelaine, ustensiles, etc.).

### VOUS DÉSIREZ EN SAVOIR PLUS?

Sophie Lapointe,  
écoconseillère

418 669-0513, poste 2122  
sophie.lapointe@rmrlac.qc.ca



RMR  
Régie des matières résiduelles  
du Lac-Saint-Jean  
www.rmrlac.qc.ca  
Suivez-nous sur

## 7 BÉNÉFICES À ÊTRE MEMBRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LAC-SAINT-JEAN-EST

La Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est a pour mission de défendre et de promouvoir les intérêts socioéconomiques de sa MRC. Fondée en 1933 sous le nom de Chambre de commerce de Saint-Joseph d'Alma, elle s'occupe des dossiers qui sont au cœur des préoccupations sociales de ses membres : l'eau potable, les stationnements, les loisirs, l'éducation, les fusions municipales, etc. C'est au début des années 2000 que les chambres de commerce de toutes les municipalités de la MRC de notre territoire décident de s'unir pour devenir la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est. Enfin, c'est en 2007 qu'elle est accréditée par la Fédération des chambres de commerce du Québec, le plus important réseau de gens d'affaires et d'entreprises au Québec.

Voici 7 bénéfices à être membre de la Chambre de commerce et d'industrie Lac-Saint-Jean-Est :

- 1- C'est le porte-parole des entreprises auprès des instances décisionnelles et politiques. Elle vous représente sur différents comités et tables, aussi bien aux échelles locale, régionale que provinciale.
- 2- Un réseau de plus de 500 membres. Plus nous sommes nombreux, plus notre portée est grande. Nous avons à cœur de représenter tous les secteurs socioéconomiques de la MRC.
- 3- Un agent facilitateur entre les paliers gouvernementaux, les entreprises, les organismes, les dirigeants d'entreprise et la population. Par le biais de rencontres, de conférences et de dîners d'information, elle permet le maillage entre les individus et les services offerts par chacun.



SIMARD  
MONAST  
NOTAIRES

75, boul. Saint-Luc, Alma  
418 662-2552  
simardmonastnotaires.com



POUR TOUS VOS DOSSIERS EN DROIT CORPORATIF  
Christel Simard-Monast | Marlène Simard | Justine Elsliger



- 4- L'instigatrice d'activités de réseautage sous forme de 5 à 7, de tournois de golf ou grâce à son Gala des Lauréats. Elle voit à la rencontre et à la reconnaissance de notre milieu socioéconomique.
- 5- Une voie de transmission entre tous ses membres, que ce soit par sa publication *Chambre avec vue*, par son infolettre, par ses communiqués ou par ses réseaux sociaux. Soyez assuré que la communication est établie avec tous ses membres.
- 6- Être membre, c'est également profiter d'une foule de tarifs réduits chez divers partenaires : régime d'assurance collective, transport, expédition avec Flagship, formations avec le Groupe Formation etc.
- 7- Enfin, de nombreux services sont offerts, dont celui de mentorat pour entrepreneurs. Par le biais de cette cellule locale chapeautée par le Réseau M et la Fondation de l'entrepreneurship, vous pouvez bénéficier de l'appui et du soutien d'un mentor formé et qualifié.

La Semaine de l'implication socioéconomique Lac-Saint-Jean-Est se déroulait du 9 au 13 avril sous le thème « Ma Chambre, mon porte-voix! ». Les membres du conseil d'administration ont profité de ce moment pour se mobiliser afin d'accroître le membership de notre organisation. Merci à ceux qui ont répondu positivement à leur appel. Adhérer à la CCI, c'est adhérer à la force d'un réseau! ■

## Location et entretien de linge Pour les entreprises et commerces



- Tabliers
- Serviettes à vaisselle
- Serviettes à main
- Microfibres
- Ratines
- Chiffons de garage
- Et autres sur demande

**PREMIER MOIS  
GRATUIT**

**PRIX IMBATTABLES**

**LIVRAISON GRATUITE**

**AUCUNS FRAIS  
SUPPLÉMENTAIRES**



Notre expertise nous permettra assurément de répondre à vos besoins en matière de toiles et filets de tous genres pour les camions, semi-remorques, caravanes, bateaux, voiliers, systèmes de toile mécanisés de marque ElCargo, etc.



Chez Toiles TCI, nous offrons un service rapide et personnalisé pour vos projets commerciaux, industriels ou résidentiels.

Pour tous vos besoins en fabrication, conception, installation, entretien, réparation, nettoyage, livraison ou entreposage de toiles de toutes sortes ainsi que pour vos projets en rembourrage, faites confiance à notre équipe d'experts!

Contactez-nous pour des créations sur mesure de qualité supérieure!



**LES TOILESTCI**  
LEADER EN TOILES SUR MESURE

418 662-4246  
410, rue Claire-Fontaine, Alma  
[toilestci.ca](http://toilestci.ca)





**Carrossier**  
**ProColor**

GARAGE

*Henri Simard*  
*depuis 1966*



Pierre Ratté | Jean-Michael Martel | Mathieu Giroux | Audrey Hudon

**UN SERVICE EXPERT**  
**À TOUTE ÉPREUVE**

