Rimouski-Neigette, La Mitis, La Matapédia et La Matanie

vé vitalité économique le magazine

« Décembre 2014 — Janvier 2015 Vol. 7 Nº 6
» www.vitaliteeconomique.ca
5,95 $ + taxes

« HISTOIRE à succès
GROUPE RIÔTEL

François Rioux, président du Groupe Riôtel

SUR UNE lancée
Golf 18 »

COUP DE CŒUR économique
Le Complexe Le Phoenix »

REPORTAGE spécial
Gala de l'entreprise de La Mitis »

LE CÉGEP DE MATANE contribue au développement économique

Une récente étude publiée par la firme KPMG-SECOR indique que le Cégep de Matane a généré dans sa région des retombées économiques de plus de 14 millions de dollars, en plus de procurer un emploi annuel de qualité à 177 personnes.

Dynamique sur le plan international, le collège matanais a développé une soixantaine d'ententes avec des académies, des instituts universitaires de technologie et des lycées français menant à la création de plus d'une quinzaine de projets spécifiques de mobilité étudiante et à l'accueil d'étudiants étrangers.

En 2011, le Cégep de Matane inaugurait son Centre de développement et de recherche en imagerie numérique (CDRIN). Même si le CDRIN n'a pas été considéré dans l'étude de KPMG-SECOR, il n'en demeure pas moins qu'il joue un rôle important dans le développement de la région: près de 7 millions de dollars en infrastructures, en créant 20 emplois, en offrant 40 stages spécialisés (animation 3D, multimédia, informatique et tourisme), en soutenant des entreprises en démarrage, en collaborant avec des entreprises qui œuvrent en imagerie numérique et en injectant 1,2 million de dollars dans la région.

CDRIN
CENTRE DE DÉVELOPPEMENT ET DE RECHERCHE EN IMAGERIE NUMÉRIQUE
CÉGEP DE MATANE

vitalité économique
le magazine

88, rue Saint-Germain Ouest, Suite 102
Rimouski (Québec) G5L 4B5
Tél. : 418 734-0888 Téléc. : 418 734-0777
info@vitaliteeconomique.ca
www.vitaliteeconomique.ca

Éditeurs
Erick Drapeau et Steeve Drapeau

Rédacteur en chef
Erick Drapeau

Coordonnatrice du magazine et des ventes
Sheila Bélanger

Journalistes
Steeve Drapeau, Erick Drapeau, Louis Deschênes et Stéphanie Gendron

Photographies
Steeve Drapeau et Jean-Francois Lajoie

Collaborateurs
René Gagnon et Martin Dumoulin

Conception et réalisation
Étincelle publicité marketing web

Concepteurs graphiques
Marie-Josée Ouellet et Josée Landry

Illustrations
Métyvié

Impression
Tendance Impression Rimouski

Distribution
Postes Canada
Livré par Postes Canada Canada Post

Note importante : les photos prises dans le cadre d'un reportage, d'un publi-reportage ou d'une publicité ainsi que le montage d'une annonce publicitaire sont la propriété exclusive du magazine *Vitalité économique*. Des frais s'appliqueront pour toute utilisation à d'autres fins. Les auteurs sont responsables du contenu des articles; la direction ne partage pas nécessairement les opinions émises. L'éditeur n'est pas responsable des représentations ni des énoncés des annonceurs.

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec

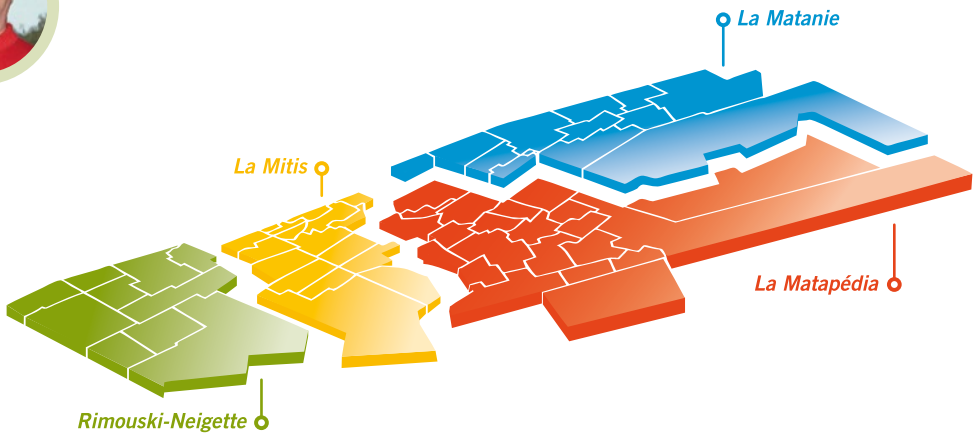
Poste-publication : Convention 41205032

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée à :
Magazine Vitalité économique
88, rue Saint-Germain Ouest, Suite 102
Rimouski (Québec) G5L 4B5

SOMMAIRE

6 **SUR UNE** lancée — Golf18
9 **COUP DE CŒUR** économique — Le Complexe Le Phœnix
12 **REPORTAGE** spécial — Gala de l'entreprise de La Mitis
18 **INTERVIEW** Vé — Jacques Bédard, PDG CCAQ
20 **HISTOIRE** à succès — Groupe Riôtel

Fièrement imprimé à Rimouski



Magazine de propriété RÉGIONALE !

Merci de recycler ce magazine après vos multiples lectures !

Le Bas-Saint-Laurent tout lui réussit !
www.bas-saint-laurent.org

facebook
RETROUVEZ-NOUS sur facebook !

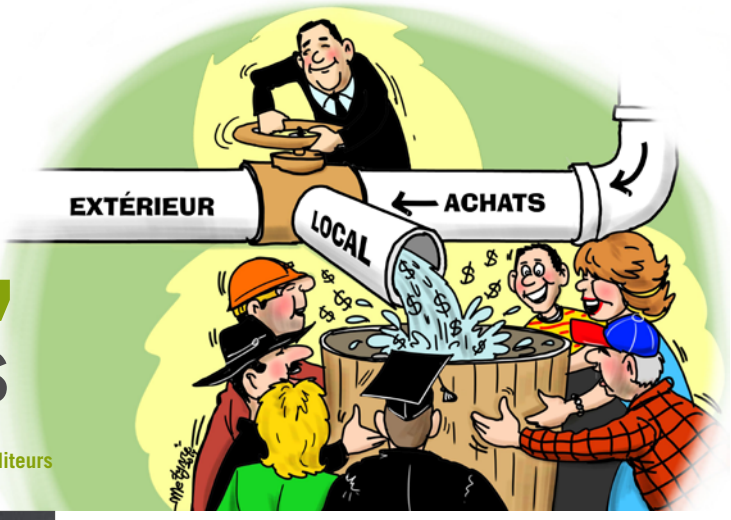
COURTAGE IMMOBILIER
Commercial
Institutionnel
Industriel
Relocalisation
Entreprises agricoles et forestières

Jacques Côté, courtier immobilier agréé
Jean-François Lévesque, courtier immobilier agréé
Sylvie Dionne, courtier immobilier agréé
Martial Tremblay, agronome et courtier immobilier

Gotha immobilier s.a.
Jacques Côté et associés
Agence immobilière

287, rue Pierre-Saindon, bureau 503, Rimouski – **418 722-0799**
www.gothaimmobilier.com

ACHAT LOCAL, retombées régionales



Par Erick et Steeve Drapeau, éditeurs

Depuis plusieurs années déjà, les décideurs économiques et les différentes chambres de commerce prônent l'achat local et mettent même sur pied différentes campagnes de promotion destinées à sensibiliser les consommateurs sur l'importance d'encourager les commerces et entreprises de proximité.

Dans une région peu populeuse comme la nôtre, où chaque sou dépensé revêt une importance capitale, le concept d'achat local bénéficie d'une adhésion certaine. Les profits restent dans le coin, servent à créer de l'emploi et on participe d'une certaine façon à la protection de l'environnement en faisant moins de kilomètres pour se procurer ce dont on a besoin.

Sans pousser l'idée à son extrême, par exemple un monde cloîtré dans lequel personne ne se rend dans un commerce situé à plus de 50 kilomètres de sa résidence, ce qui est parfaitement utopique, il faut toutefois demeurer conscients que le visiteur de Saint-Jérôme qui vient passer trois jours au Bas-Saint-Laurent et qui se rend dans nos centres-villes et nos centres commerciaux n'a certainement pas cette notion d'achat local en tête. La réalité est donc nuancée à cet effet.

De plus, certains produits et services ne sont pas disponibles ici, la demande n'étant pas assez présente. Donc, achat local oui, mais encore plus achat régional. Ainsi, notre bassin d'entreprises devient plus important, tout comme l'offre, et toutes nos communautés en profitent !

Desjardins
Valeurs mobilières

La finance COMPORTEMENTALE

René Gagnon
CIM[MD], FCSI,Pl. fin., Vice-président
Gestionnaire de portefeuille
Valeurs mobilières Desjardins
rene.gagnon@vmd.desjardins.com

Pour mieux comprendre le comportement de l'investisseur

L'évolution fulgurante de la finance depuis les années 1950 est en partie due aux progrès technologiques, et principalement aux efforts d'une multitude de chercheurs qui se sont attardés à définir d'innombrables modèles de prévisions pour trouver la juste valeur marchande d'un titre. Beaucoup de ces modèles financiers posent des hypothèses afin de simplifier une situation souvent complexe. Ainsi, plusieurs d'entre eux assument que deux personnes qui ont accès aux mêmes informations en même temps prendront une décision identique. Cette conclusion trop simpliste ne reflète évidemment pas la réalité, car elle ne tient pas compte du fait que ces deux personnes interpréteront de façon bien différente ces mêmes informations en fonction de leurs expériences passées, de leur perception et de leurs émotions. C'est ce genre d'écart entre les modèles et la réalité qui a donné lieu à l'étude du comportement des investisseurs, que l'on appelle aussi la « finance comportementale ».

La psychologie de l'investisseur

Loin des ratios et des états financiers, la finance comportementale vise à identifier les pièges dans lesquels les investisseurs peuvent tomber lorsqu'ils prennent des décisions. Or, en étudiant la psychologie des investisseurs, les chercheurs ont trouvé qu'une grande partie de la population a tendance à préférer le statu quo plutôt que de se commettre et de prendre une décision. Voilà qui explique en partie pourquoi les nouveaux participants à un régime de pension à cotisations déterminées choisissent la plupart du temps la répartition d'actif par défaut, car ils préfèrent s'abstenir de choisir, par crainte de faire les mauvais choix. C'est également cette même crainte qui peut pousser un investisseur à conserver un placement qui a atteint le prix de vente qu'il s'était fixé, craignant que le titre ne continue sa hausse et qu'il ne puisse pas en profiter. Dans cette situation, il arrive souvent que le titre reparte dans le sens inverse et que l'investisseur perde une partie de ses gains. La finance comportementale nous apprend également que lorsqu'il réalise une perte, l'investisseur éprouve un sentiment disproportionné par rapport à ce qu'il ressent lorsqu'il réalise un gain du même montant. Elle nous aide également à comprendre pourquoi une personne qui a une faible tolérance au risque et qui gagne à la loterie est subitement prête à placer ses gains dans des titres à haut risque. Il s'agit là d'un changement de comportement dû à la provenance des fonds, alors qu'il faut plutôt voir la gestion du risque dans son ensemble.

Les professionnels de l'investissement ne sont pas non plus à l'abri de ces erreurs. Certains affichent une confiance indue par rapport aux décisions qu'ils prennent et se complaisent dans la croyance qu'un titre aura un bon rendement parce qu'ils l'ont choisi. Cela les amène donc à négliger les informations qui vont à l'encontre de leur croyance initiale, ce qui entraîne souvent une perte de rendement. En définitive, l'ensemble de ces facteurs fait partie d'une longue liste qui doit être mise en perspective par le gestionnaire afin qu'il se prémunisse contre l'émotivité associée à l'investissement et qu'il évite de prendre des décisions de placement qui pourraient s'avérer coûteuses à long terme. N'hésitez donc pas à poser des questions afin de savoir si votre gestionnaire possède des systèmes de contrôle pour éviter de tomber dans les pièges de l'investissement.

La combinaison d'une politique de placement, et d'un processus d'investissement rigoureux appliqué avec constance s'avère souvent être l'outil tout indiqué pour faire face aux émotions inhérentes à l'investissement.

Source : CFA Institute, Level III, June 2015, Volume 2

Le présent document peut contenir des statistiques provenant de tiers que nous estimons être fiables. Valeurs mobilières Desjardins ne se prononce pas à savoir si l'information statistique obtenue est exacte et complète, et l'utilisateur ne saurait s'y fier en ce sens. Les estimations, les opinions et les recommandations exprimées aux présentes le sont en date de la présente publication, lesquelles sont sujettes à changement sans préavis. Le présent document est fourni à titre d'information uniquement et ne constitue pas une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des titres dont il est fait mention aux présentes, dans les territoires où une telle offre ou sollicitation n'est pas permise. Avant de prendre une décision de placement fondée sur les recommandations fournies au présent document, il est conseillé au receveur du document d'évaluer dans quelle mesure celles-ci lui conviennent, au regard de sa situation financière personnelle ainsi que de ses objectifs et besoins de placement. Chacun des conseillers de Valeurs mobilières Desjardins dont le nom est publié dans le présent document atteste que les recommandations et les opinions exprimées aux présentes reflètent avec exactitude les points de vue personnels des conseillers à l'égard de la société et des titres faisant l'objet du présent document, ainsi que de toute autre société ou de tout autre titre mentionné au sein du présent document dont le conseiller suit l'évolution. Il est possible que Valeurs mobilières Desjardins ait déjà publié des opinions différentes ou même contraires à ce qui est écrit ici. Ces opinions sont le reflet des différents points de vue, hypothèses et méthodes d'analyse des conseillers qui les ont exprimées. Desjardins Gestion de patrimoine Valeurs mobilières est un nom commercial utilisé par Valeurs mobilières Desjardins inc. Valeurs mobilières Desjardins inc. est membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE).

GOLF 18, POUR PRATIQUER
et parfaire son golf à l'année

Bernard Beaulieu, co-propriétaire, Pierre Rossignol, gérant et Pierre Bourque, co-propriétaire

Été 2013. Bernard Beaulieu, homme d'affaires rimouskois déjà propriétaire du Centre Multi-Sports, se porte acquéreur de la bâtisse adjacente à ce complexe via Immeubles Beaulieu et Collin. « Le but à court terme était d'en utiliser le stationnement pour nos fins et, plus tard, d'en faire un réel projet d'affaires », souligne-t-il.

» L'immeuble de 5 300 pieds carrés sis au 147, rue Léonard se trouve dans le quartier Saint-Germain, tout près du centre-ville de Rimouski. Auparavant occupé par le distributeur des pains Gailuron, le nouvel acquéreur le destinait à une tout autre vocation. « À la fin de l'été 2013, lorsque le camp d'entraînement de l'Océanic a débuté, Pierre Bourque, le père de Simon, m'a demandé où il pourrait trouver un local pour y installer un bar sportif avec des simulateurs de golf à la fine pointe de la technologie. L'idée est partie de là et Pierre et moi nous sommes alors associés pour faire de ce projet une réalité. »

Entrepris à l'automne 2013, les travaux de réaménagement du local commercial se sont déroulés jusqu'au 20 décembre, avec l'ouverture de Golf 18. Depuis, les golfeurs et la population en général se sont appropriés l'endroit qui répond à un réel besoin à Rimouski lors de la saison morte, soit du début novembre jusqu'à la fonte des neiges.

GOLF18
Centre de golf intérieur

Le centre de golf intérieur
le plus réaliste
et le plus précis
au monde.

147, rue Léonard, **Rimouski** 418 727-6853 **golf18.ca**

DES HEURES DE PLAISIR
dans un ambiance et un décor uniques

Golf 18, c'est d'abord et avant tout un bar sportif doté d'un salon privé qui permet la pratique de son sport favori, le golf, durant la saison morte. L'endroit gagne à être connu puisqu'on peut y passer du bon temps en bonne compagnie.

« Entre amis, avec des collègues et même en famille, il est possible de profiter de l'un des six simulateurs de golf, que ce soit par pur plaisir ou pour peaufiner sa technique. Il faut venir l'essayer pour l'apprécier. Il s'est même créé une ligue de soir pour les vrais mordus et les intéressés peuvent communiquer avec nous ou se rendre sur place pour y adhérer. »

Plancher de céramique, écrans plats et musique continue permettent d'agrémenter l'expérience Golf 18. Les produits La Bicoise (pizzas, sandwichs) et des grignotines sont aussi disponibles, tout comme les breuvages au bar. Avec l'ouverture de Golf 18, cinq nouveaux emplois ont ainsi été créés à Rimouski.

« Un certificat cadeau de Golf 18 se glisse très bien dans un bas de Noël ou lors d'un échange de cadeaux ! »

Jacques Coté, Mélodie Denis et Marie-Pier Voyer, responsables du service à la clientèle.

CONSTRUCTION TECHNIPRO
L'avenir se construit
Nous sommes fiers de soutenir l'équipe de **GOLF 18** dans son développement !
290, rue Michaud, suite 101, Rimouski 418 722-9257 www.techniprobsl.com
R.B.Q.: 5671-0866-01

SIX SIMULATEURS DE GOLF
et un choix de plus de 40 parcours

Golf 18 propose six simulateurs de golf capables de reproduire plus d'une quarantaine de terrains prestigieux ainsi que différents champs de pratique.

Que diriez-vous de vous transporter sur les plus beaux parcours de golf, de Pebble Beach à Myrtle Beach en passant par Konopité en République Tchèque? C'est ce que vous propose Golf 18. Chaque simulateur peut accommoder huit golfeurs; un groupe de quatre à cinq personnes permet toutefois de maximiser le plaisir. Chacun peut apporter son propre équipement, mais du matériel peut être prêté sans frais sur place.

Golf 18 est ouvert sept jours, de 9 h à 22 h en semaine, jusqu'à minuit les vendredis et samedis et jusqu'à 17 h le dimanche. « En saison estivale, on peut ouvrir exceptionnellement sur réservation », précise le copropriétaire en ajoutant que l'École Paul-Hubert de Rimouski offre maintenant le sport-études golf à ses étudiants en collaboration avec Golf 18.

Normand Bernier, Conrad Tardif et Normand Parent adorent parfaire leur technique chez Golf 18.

Quincaillerie
Home hardware
Alain Brochet et Renée Bellavance
PROPRIÉTAIRES
308, rue Rouleau, Rimouski
418 724-4646
www.homehardware.ca
Entre nous, c'est du solide.
Conseils d'Experts inclus

BLOUIN
COMPTABLES PROFESSIONNELS AGRÉÉS INC.
• États financiers
• Planification fiscale
• Planification successorale fiducie
418 723-9038
273, rue Saint-Jean-Baptiste Ouest, Rimouski

IMMEUBLES
Beaulieu & Collin
Location: 418 727-5656
312, avenue Léonidas Sud
Rimouski

BELLE LANCÉE
pour le Complexe Le Phœnix

Par Stéphanie Gendron

L'ancienne Auberge Jacques-Cartier, le Complexe Le Phœnix, a ouvert ses portes à Mont-Joli le 5 décembre dernier.

L'entreprise, qui compte hébergement, restauration et bar renaît donc après la fermeture survenue il y a un an et demi. Cinq actionnaires à parts égales ont procédé à une rénovation complète de l'intérieur, soit Roméo Boudreau, Jean-François Boudreau, Jean-Bruno Lepage, Michel Gendron et Pier-Luc Bélanger Ross.

« On pourrait décrire l'endroit plus comme un « resto familial fancy » », résume bien Michel Gendron. « Le menu a subi beaucoup de changements : des burgers de différents types, comme celui au canard, des pâtes, etc. Le tout à des prix très abordables. Un couple peut manger un bon souper pour 30 $. »

Les 16 chambres n'ont pas été rénovées à ce jour, mais les projets échelonnés sur plusieurs années sont nombreux pour les cinq comparses. « Nous avons ouvert les portes le week-end du 5 décembre et les réactions sont positives et nombreuses. Les gens apprécient cette nouveauté et ont été nombreux, même si on n'a pas commencé la publicité », ajoute Michel Gendron.

La clientèle régionale, mais aussi touristique, dont celle de la motoneige, est attendue dès maintenant au Complexe Le Phœnix, situé sur le boulevard Jacques Cartier.

Michel Gendron et Pierre-Luc Bélanger Ross, deux des actionnaires impliqués avec Roméo Boudreau, Jean-Bruno Lepage et Jean-François Boudreau.

Votre première escale...
pensez voyages Ciel D'Azur CWT...

En tant que détenteur de carte **VISA RBC Récompenses,** vous cumulerez plus de points RBC et plus de valeurs ajoutées exclusives. Vous pourrez même échanger vos points RBC Récompenses afin de réduire votre facture de voyage.

Promotion
25e ANNIVERSAIRE
2 500 $ en crédit voyage à gagner!
1 finaliste par mois**

VOYAGES CIEL • D'AZUR
193, rue Lafontaine
Rivière-du-Loup
418 867-8001
1 800 363-7787
www.cieldazur.ca
Carlson Wagonlit Voyages
RBC récompenses

* Détenteur d'un permis du Québec
** Obtenez une participation pour toutes réservations de forfait tout inclus avec vacances signature ou sunwing effectuées entre le 1er août 2014 et le 16 octobre 2015. Crédit maximum de 2500$ applicable sur un futur forfait avec Vacances Sunwing ou signature d'une valeur minimum de 1000$ par personne avant taxes. Les noms des finalistes seront publiés sur le site internet de Voyages Ciel D'Azur ainsi que sur la page facebook.

SEREX À AMQUI : un labo de chimie deux fois plus grand

Par Stéphanie Gendron

Des investissements de près d'un million de dollars permettent de doubler la superficie du laboratoire de chimie du Serex à Amqui et d'y greffer de nouveaux équipements.

Ces changements étaient devenus nécessaires pour le Serex (Service de recherche et d'expertise en transformation des produits forestiers) en raison de la réalisation sur cinq ans d'un projet majeur : « Les écorces de résineux, une alternative verte pour les industries du Québec ».

L'objectif de ce projet est de valider le potentiel d'utilisation de tannins extraits d'écorces d'essences résineuses du Québec dans la formulation de résines biosourcées qui peuvent être utilisées dans des panneaux à base de bois, des matériaux composites et des mousses isolantes. Ce projet implique la participation de plusieurs industriels et organismes de développement du Bas-Saint-Laurent et d'autres régions du Québec. L'enveloppe totale du budget s'élève à plus de 2,9 millions de dollars sur cinq ans.

« Parallèlement à cela, il y a un montant de 300 000 $ pour agrandir le laboratoire de chimie et de 650 000 $ pour de nouveaux équipements », explique le directeur Patrick Dallain. « On ajoutera 550 pieds carrés. Les travaux seront pratiquement terminés pour Noël. » Ils ont été confiés à Construction CEG de Matane. Une chimiste a été engagée pour ce projet et un second emploi sera créé en 2015 pour le réaliser.

MALLETTE

Société de
comptables professionnels agréés

CHRONIQUE gestion

Martin Dumoulin, conseiller
martin.dumoulin@mallette.ca

En cette période d'austérité financière :

Faut-il faire plus avec moins?

Depuis quelque temps, il ne se passe pas une journée où nous n'entendons pas cette phrase : faire plus avec moins. Certes, dans un monde de plus en plus concurrentiel, les entreprises et les organisations se doivent d'être plus productives et plus compétitives. Certains dirigeants optent donc pour une ***stratégie de faire plus avec moins*** : coupures de postes, gel des salaires, réduction du budget de promotion, etc.

Cette façon de faire permet de réduire les coûts et de dégager des marges de manœuvre. Bref, elle améliore l'efficacité, du moins jusqu'à la prochaine période difficile. **Mais, attention!** Cette stratégie ponctuelle a un coût sur l'image de marque, sur le plan humain, la part de marché, etc. Le contexte dicte parfois, qu'à court terme, il faut accroître l'efficacité. Optez pour cette stratégie de faire plus avec moins peut alors convenir. Par contre, une ***stratégie de faire mieux avec ce que l'on a*** fait appel davantage à l'**efficience et est plus durable** tout en permettant de mieux affronter la prochaine période difficile.

Il existe différentes approches pour faire mieux : la production à valeur ajoutée, le « *lean manufacturing* », le « *kaisen* », etc. On parle ici des processus de réalisation. Toutefois, il existe deux autres familles de processus auxquelles les dirigeants s'attardent moins : **les processus support et les processus de direction.**

PROCESSUS DE RÉALISATION	PROCESSUS SUPPORT	PROCESSUS DE DIRECTION
Activités de production, de fabrication, de conception ou de prestations de services	Activités contribuant au bon fonctionnement des autres processus : RH, comptabilité, achats, logistique	Activités intégrant les politiques, les stratégies, la planification stratégique, le budget, la prise de décision et l'évaluation

Bien que les activités de support et de direction n'ajoutent pas de valeur aux produits ou aux services offerts aux clients, elles sont tout de même essentielles à la bonne marche de l'organisation. Nous pourrions dire que ce sont des activités pour lesquelles vos clients ne veulent pas payer? Et comme vous ne pouvez justifier ces coûts d'un point de vue marketing auprès de vos clients, c'est là qu'il faut ***faire mieux avec ce que l'on a*** ou ***faire mieux avec moins.***

Comment faire? Voici une façon simple.
Posez-vous ces quatre questions :

1. Quels sont les processus « support et de direction » dans mon organisation?
2. Puis-je les découper en activités?
3. Est-ce que cette activité est essentielle? (besoin du client, obligation légale ou contractuelle)
4. Est-ce qu'elle est faite de la meilleure manière? (n° employés, méthodes, technologie, etc.)

Un conseil, pour optimiser vos processus de gestion, impliquez vos employés. Ceux-ci ont parfois de très bonnes pistes d'amélioration. Sans compter que leur participation a un effet mobilisateur et facilite la mise en place des changements identifiés.

Dans la plupart des cas, un conseiller en stratégie et gestion peut souvent s'avérer être une présence fondamentale afin de vous guider et d'avoir une vision transversale de votre organisation. Vous voulez en savoir davantage sur les processus support et de direction, contactez le bureau de Mallette de votre localité.

Le Gala de l'entreprise Construction Gides April-Mitis 2014, CÉLÉBRATION DE L'ENTREPRENEURIAT

Le 22 novembre dernier, le Centre Le Colombien de Mont-Joli accueillait le 6e Gala de l'entreprise de la Mitis, devant un parterre de plus de 300 personnes.

ENTREPRISE DE L'ANNÉE DANS LA MITIS ET PRIX DE LA RELÈVE
Vitrerie Mont-Joli

PRIX DE LA PERSONNALITÉ ENTREPRENEURIALE (ÉRIC GAGNÉ) ET PRIX DE LA CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL
Domaine Valga, Saint-Gabriel

PRIX HOMMAGE
Yvan Perreault et Fils, Mont-Joli

PRIX CROISSANCE ET PRODUCTIVITÉ, PRIX COMMERCE, SERVICES ET DISTRIBUTION
Domaine Annie sur Mer, Métis-sur-Mer

PRIX ORGANISME À BUT NON LUCRATIF
Maison des jeunes de Mont-Joli

PRIX SERVICE À LA CLIENTÈLE
Centre de rénovation de la Mitis, Mont-Joli

PRIX ENTREPRISE D'ÉCONOMIE SOCIALE
La Maison d'Espoir de Mont-Joli

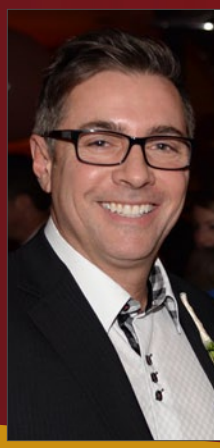
PRIX NOUVELLE ENTREPRISE
Café P'tit Bonheur, Saint-Donat

PRIX PERSÉVÉRANCE SCOLAIRE
Motel Le Gaspésiana, Sainte-Flavie

PRIX INITIATIVES DANS LE MILIEU
Regroupement culturel de Sainte-Flavie

PRIX DU JURY
Lili Bergère, Sainte-Angèle-de-Mérici

vé vitalité économique
vous félicite!
www.vitaliteeconomique.ca



CONSTRUCTION
GIDES APRIL inc.
R.B.Q. 1195-3082-74
GIDES APRIL INC.
ainsi que tous ses employés tiennent à féliciter les entreprises lauréates!
SERGE APRIL, PDG,
TECHNICIEN EN ARCHITECTURE, PROPRIÉTAIRE
1260, rue Industrielle, Mont-Joli,
418 775-5297
www.constructionapril.com
Novoclimat CONFORT. SANTÉ. ÉCONOMIES!
LA GARANTIE QUALITÉ HABITATION

VITRERIE MONT-JOLI,

entreprise de l'année dans la Mitis

Couronnée entreprise de l'année dans la Mitis, Vitrerie Mont-Joli a le vent dans les voiles. Fondée il y a 30 ans par Donald Brisson et son épouse, l'entreprise a traversé les dernières décennies sous le signe de la progression et du succès.

« Je suis née à peu près en même temps que la compagnie ! », se plaît à rappeler Karine Brisson, qui partage aujourd'hui l'actionnariat avec Steeve Proulx et Luc Albert. Au fil du temps, l'atelier de production a doublé de superficie et les propriétaires ont réalisé l'achat d'un entrepôt sur l'avenue Lamontagne et procédé à l'acquisition d'un garage pour leurs besoins d'entreposage et de mécanique.

Karine Brisson attribue le succès de Vitrerie Mont-Joli à une combinaison des qualifications de tous et chacun. « Nos employés sont compétents, polyvalents et nos champs d'expertises sont complémentaires. Par exemple, Steeve se charge des commandes et supervise le montage en atelier, Luc gère le personnel et les différents projets tandis que je me charge de la gestion des ressources humaines, de l'administration et de la prévention en santé et sécurité au travail. »

En 30 ans, Vitrerie Mont-Joli a vu passer le nombre de ses travailleurs de 3 à 18.

Sur cette photo : François Paquette (Desjardins), Luc Albert, Karine Brisson, Steeve Proulx, Rosella Hudon et Debbie Abel (Desjardins)

Vitrerie Mont-Joli inc.

Commercial et Résidentiel:

Verre, miroir, plexiglass, douche en verre
Murs-rideaux et ouvre-portes
automatiques Horton,
Portes et fenêtres Elite, etc.

C'est avec beaucoup d'émotion que nous recevons ces deux prix dont celui d'entreprise de l'année! Merci de nous accorder toute votre confiance au fil du temps!

Karine Brisson et toute l'équipe!

R.B.Q.: 2332-6085-94

1665, boulevard Jacques-Cartier Sud, Mont-Joli **Tél.: 418 775-2929** **Téléc.: 418 775-2758** **info@vitreriemj.com** **vitreriemj.com**

LE 190, AVENUE DU HAVRE
a de nouveaux locataires

Le projet locatif commercial et industriel du 190, avenue du Havre à Rimouski, initié par Nathalie Morneau et Martin Leblanc de Gestion IBSL, est en voie d'être complété. Déjà, deux des trois espaces locatifs ont trouvé preneurs.

» Deux locaux de 1 500 pieds carrés et un plus vaste de 2 500 pieds carrés ont été aménagés pour accueillir des entreprises existantes ou en démarrage qui désirent profiter des avantages d'un secteur dynamique du parc industriel de Rimouski. « Le plus grand des trois locaux accueille Excavation Gagnon depuis le 8 novembre et l'autre espace est occupé par une nouvelle entreprise, Gravure Le Chic Atelier », mentionne Martin Leblanc.

Satisfaits de la réponse des entreprises et de la rapidité avec laquelle les locaux se louent, les promoteurs indiquent que le terrain sera aménagé au printemps prochain. Des bordures de ciment seront installées, des arbres et du gazon plantés.

R.B.Q.: 5671-0866-01
CONSTRUCTION TECHNIPRO
Félicitations !
290, rue Michaud, suite 101
Rimouski 418 722-9257
WWW.TECHNIPROBSL.COM

RONA L'ENTREPÔT
Félicitations!
Votre succès, notre succès
www.rona.ca
385, Arthur-Buies Est, Rimouski · 418 727-5700

CONSTRUCTION RÉNOVATION
Martin Dubé
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL
R.B.Q. : 5624-1201-01
• Construction neuve
• Toiture
• Porte, fenêtre
• Finition de sous-sol
• Finition int./ext.
• Plancher
• Peinture
• Rallonge
Cell. : 418 731-0443
Tél. : 418 732-3933

LA CHAMBRE DE COMMERCE
vous invite à sa table des travailleurs autonomes

Par Steeve Drapeau

À l'instar de plusieurs régions du Québec, la Chambre de commerce et de l'industrie Rimouski-Neigette (CCIRN) a annoncé dernièrement la création d'une table des travailleurs autonomes.

Julie Gaudreault, propriétaire de À la lettre !

La CCIRN veut ainsi donner l'occasion aux travailleurs autonomes membres d'échanger entre eux, mais aussi favoriser le réseautage entre commerçants. La Chambre de commerce compte également offrir des activités de perfectionnement et de formation qui répondront aux besoins réels exprimés par les travailleurs autonomes.

« C'est une façon unique de faire connaître la valeur de mon expertise, mais aussi celle de tous les travailleurs autonomes », a mentionné au magazine Julie Gaudreault, propriétaire de À la lettre !, une firme rimouskoise spécialisée dans la révision linguistique et la rédaction professionnelle.

Les travailleurs autonomes de la MRC qui désirent s'informer sur cette belle opportunité de réseautage peuvent communiquer avec Annie St-Laurent via courriel à info@ccrimouski.com.

UN NOUVEAU COMPLEXE
multiservices à Trinité-des-Monts

Par Louis Deschênes

La Coopérative des consommateurs du Haut-Pays de la Neigette est maître d'œuvre de la construction d'un nouveau complexe multiservices à Trinité-des-Monts qui regroupera un garage, une station-service, une épicerie et un restaurant.

Dans les faits, il s'agit de l'agrandissement du Garage Coop qui lui, est déjà en place depuis plusieurs années au 88, rue Principale Ouest. Les travaux évalués à plus de 600 000 $ ont débuté à la fin octobre et selon l'échéancier, se termineront le 30 janvier 2015. « Le garage est resté ouvert pour la mécanique et les pompes à essence sont fonctionnelles depuis le 10 décembre. Pour le restaurant et l'épicerie, il faut attendre la fin des travaux », explique le gestionnaire du complexe, Robin Simon.

Cette initiative de la Coop était devenue nécessaire pour répondre aux besoins des consommateurs des municipalités dans le secteur qui ont vu la fermeture de quelques commerces dans les dernières années. « La demande était là. C'est des besoins essentiels pour les résidents du coin et pour les automobilistes qui sont nombreux. » En effet, selon M. Simon, l'achalandage de la route 232 serait en augmentation en raison notamment de la popularité de la motoneige, des quads, des clubs de chasse et pêche ainsi que de l'arrivée du parc national du Lac-Témiscouata.

La mise en place de ce complexe tout-en-un consolidera le travail et mènera à l'embauche d'au moins sept personnes, sans compter les emplois à temps partiel qui seront créés.

Nutrition Sport Fitness
MAINTENANT OUVERT À RIMOUSKI

Le plus important magasin de suppléments alimentaires dans l'Est-du-Québec a récemment ouvert ses portes à Rimouski. Situé au 332, avenue de la Cathédrale, dans les anciens locaux de la boutique Aqua Déco, Nutrition Sport Fitness propose à la clientèle pas moins de 100 000 $ en inventaire au détail.

Jean-Nicolas Audet, déjà propriétaire d'un centre d'entraînement à Rivière-du-Loup, caressait ce projet depuis quelques mois déjà. « Il y a un marché intéressant pour les suppléments alimentaires dans la région de Rimouski. L'ouverture de Nutrition Sport Fitness s'inscrit pour moi dans une période marquée par la diversification de mes activités d'affaires. »

Quatre employés sont sur place 7 jours sur 7 pour conseiller adéquatement la clientèle. « Nous offrons également un service de consultation alimentaire et le suivi nutritionnel via la Clinique Opti-Santé », explique le propriétaire qui invite les gens à consulter et à aimer la page Facebook officielle pour profiter de promotions exclusives.

NUTRITION SPORTS FITNESS
LES PROS EN SUPPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Jean-Nicolas Audet, propriétaire

418 731-1778

332, avenue de la Cathédrale,
Rimouski

298, boulevard Armand-Thériault,
Rivière-du-Loup

LE PLUS GRAND CHOIX
de suppléments alimentaires dans la région

Le magasin de Rimouski constitue la 13e franchise Nutrition Sport Fitness au Québec. Profitant déjà d'une excellente notoriété auprès des athlètes, usagers de gyms et du public en général, la bannière connaît un développement croissant.

» « Le commerce s'adresse à monsieur et madame tout le monde, en fait à ceux et celles qui sont soucieux d'une meilleure alimentation ou qui connaissent des problèmes de santé chroniques », indique Jean-Nicolas Audet.

Ainsi, Nutrition Sport Fitness propose une panoplie de produits qui touchent à la santé générale, des vitamines et minéraux, protéines, créatine, acides aminés sans oublier des suppléments reliés à l'énergie et à l'endurance, à la perte de poids, au gain de masse, des stimulateurs hormonaux ainsi que des vêtements et accessoires.

HEURES D'OUVERTURE

Lundi au mercredi	10 h à 17 h
Jeudi et vendredi	10 h à 21 h
Samedi	10 h à 17 h
Dimanche	12 h à 17 h

Vitalité économique rencontre

JACQUES BÉCHARD, PDG DE LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DU QUÉBEC

Jacques Béchard a entrepris sa 30e année au service des concessionnaires automobiles du Québec. Engagé à l'époque comme le tout premier avocat permanent de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ), il en a gravi les échelons jusqu'à la direction générale il y a déjà 22 ans.

VÉ – Parlez-nous de la CCAQ.

Notre regroupement est le plus actif au Canada puisque nous représentons au-delà de 95 % de tous les concessionnaires installés au Québec, c'est-à-dire 830 membres. À eux seuls, ils compilent 650 000 ventes de véhicules neufs et d'occasion par année et procurent plus de 35 000 emplois. Il s'agit d'une véritable force de frappe économique !

VÉ – Quels sont les avantages, pour un concessionnaire, de faire partie d'un regroupement comme la CCAQ ?

Au fil des années, de nombreuses législations de nos gouvernements sont venues s'ajouter aux lois déjà existantes qui s'appliquaient aux concessionnaires. Dans ce dédale de réglementation, la CCAQ leur procure un accès direct à une foule de ressources et experts dédiés aux secteurs juridique et fiscal, entre autres. D'autres services sont inclus, comme la préparation de nombreux contrats et formulaires utilisés

Les concessionnaires suivants sont fiers **membres de la Corporation des Concessionnaires Automobiles du Québec** et **partenaires de cette entrevue.**

RIMOUSKI NISSAN
418 723-3554
rimouskinissan.com

Rimouski Hyundai
418 724-2231
rimouskihyundai.com

Lamontagne Auto Honda
418 723-6533
lamontagneauto.com

Michaud Rimouski Chrysler Jeep Dodge Ram
418 723-2236
michaudautomobiles.com

Bouchard Ford
418 722-4388
bouchardford.com

Rimouski Toyota
418 722-6633
rimouskitoyota.ca

dans l'exercice de leurs fonctions. Notre organisation se fait de plus un devoir de représenter les concessionnaires auprès des instances gouvernementales. C'est pourquoi nous collaborons sur une base régulière avec divers ministères et organismes qui touchent les activités de nos membres.

La formation tient une place prépondérante parmi notre offre de services. Un exemple parmi tant d'autres : comme l'aluminium est devenu un matériau incontournable pour les fabricants de voitures, nous avons développé une formation expliquant les méthodes, techniques et équipement requis et mieux adaptés pour les traitements de carrosserie. Nous dispensons également des webinaires (réunions interactives à distance via Internet), qui sont aussi disponibles en permanence sur notre portail Web.

Pour le consommateur, cela signifie qu'il peut acheter en tout confiance chez un membre de la CCAQ puisque les concessionnaires membres doivent se conformer à des règles d'éthique et aux lois en vigueur.

VÉ – Y a-t-il d'autres services offerts à vos membres ?

La CCAQ a mis sur pied le réseau CarrXpert, le plus important regroupement de carrossiers associés aux concessionnaires du Québec. La bannière Occasions en Or a aussi été lancée par un regroupement de concessionnaires membres de la CCAQ qui se sont unis pour promouvoir la vente de véhicules d'occasion au sein de leurs établissements. Occasion en Or est la voix des concessionnaires membres auprès du grand public et des autres intervenants du marché des véhicules d'occasion.

Enfin, nous disposons du département Ultra, destiné à la gestion des ressources humaines. Grâce à ce précieux service, nos membres peuvent, avant de procéder à l'embauche d'un employé, obtenir diverses informations sur ses antécédents, après quelques vérifications.

VÉ – Depuis la création de la CCAQ, qu'est-ce qui a le plus évolué au sein de votre secteur d'activité ?

Beaucoup de choses ont changé ! Les technologies ont évolué à vitesse grand V. Les 20 dernières années ont vu l'arrivée d'innovations en terme de sécurité, comme les freins ABS et les coussins gonflables, alors que les 20 prochaines verront l'intensification des nouveautés au niveau environnemental. Les véhicules hybrides et électriques en constituent de bons exemples.

En plus d'investir en publicité, il faut maintenant porter attention aux différents médias sociaux et à Internet en général.

Les innovations se multiplient et c'est l'une des raisons qui expliquent le bien-fondé d'une association comme la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec.

VÉ – Comment décrirait-on un bon concessionnaire d'automobiles en 2014 ?

C'est une entreprise qui adopte une vision à long terme. Les consommateurs, en plus d'être davantage exigeants, sont de mieux en mieux informés. Il faut donc s'efforcer de développer des relations à long terme avec ses clients et s'adapter à leurs besoins. Et ça devient plus facile avec une bonne équipe, à l'écoute et formée de façon adéquate.

En 2014, la compétition est féroce ! On retrouve sur le marché pas moins de 20 manufacturiers qui proposent une trentaine de marques et des dizaines de modèles.

Les concessionnaires de véhicules neufs sont **au cœur des milieux d'affaires les plus dynamiques.** Employeurs clés de l'industrie automobile, ils constituent **une force économique importante au sein de la collectivité en employant près de 425 personnes à Rimouski seulement.**

VOLKSWAGEN RIMOUSKI — 418 724-5180 gmrimouski.com
RIMOUSKI MITSUBISHI — 418 727-6600 rimouskimitsubishi.ca
BOULEVARD CHEVROLET • BUICK • GMC • CADILLAC RIMOUSKI — 418 723-6551 gmrimouski.com
FORMULE SUBARU — 418 723-0711 formulesubaru.com
FORMULE mazda — 418 725-0911 formulemazda.com
FORMULE KIA — 418 723-0311 formulekia.com

Riôtel : l'histoire d'un succès RÉGIONAL

En 1984, Bertrand Rioux, qui opère déjà deux autres hôtels en Floride, se porte acquéreur avec quelques investisseurs de l'Hôtel des Gouverneurs à Matane. L'homme d'affaires jette ainsi les bases de ce qui deviendra en Gaspésie l'aventure Riôtel, une histoire à succès qui se poursuit encore aujourd'hui.

Dès 1987, d'importants travaux d'agrandissement et de rénovation sont entrepris à Matane, dont un centre de congrès d'une capacité de 250 personnes. La même année, Bertrand Rioux acquiert l'hôtel Monaco des Monts à Sainte-Anne-des-Monts dans le but de débuter le développement d'un circuit gaspésien. Cette année marque aussi l'arrivée de son fils François qui se joint occasionnellement au conseil d'administration de la division hôtelière. En juillet 1989, il lui demande de prendre la direction de l'hôtel de Matane afin de trouver des solutions pour le rentabiliser. En 1990, il rachète toutes les actions, car il est le seul à vouloir continuer à développer le circuit gaspésien. François Rioux prendra à ce même moment la direction du groupe hôtelier.

En 1994, la famille Rioux se porte acquéreur de l'Hôtel Le Château Blanc de Bonaventure, un des joyaux de l'hôtellerie en Gaspésie où les riches familles de Québec, Montréal et même des États-Unis venaient pêcher le saumon sur la réputée rivière Bonaventure. Un important programme de rénovation est entrepris afin de redonner tout son éclat à cet établissement. À l'automne, un petit établissement de douze chambres est acheté à Percé, soit l'Auberge de la Montagne.

NOTRE ÉQUIPE EST HEUREUSE DE S'ASSOCIER AU SUCCÈS DU RIÔTEL MATANE.

HABITAT CONSTRUCTION
GROUPE BERTRAND-RIOUX

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL EN CONSTRUCTION R.B.Q.: 2427-9713-75

www.habitatconstruction.ca

119, rue St-Pierre, Matane
418-562-5555
info@habitatconstruction.ca

UNE GRANDE NOTORIÉTÉ dans l'hôtellerie

Vers la fin de l'année 1996, Bertrand et François Rioux doivent prendre une importante décision qui concerne l'avenir de leurs établissements : continuer à exploiter deux d'entre eux sous forme de franchise ou démarrer leur propre bannière.

Leur choix est fait et en janvier 1997, la chaîne prend forme sous le nom de Riôtel, une trouvaille géniale de Bertrand Rioux issue de la fusion de Rioux et Hôtel. Portés par un engouement certain, les propriétaires démarrent un important projet quinquennal de rénovation dans tous les hôtels afin que tous obtiennent une étoile additionnelle dans leur classification.

En 1998, c'est au tour de l'hôtel de Floride de devenir un Riôtel après un important programme de rénovation; il deviendra alors le Riôtel Island Resort. C'est Frédéric, l'autre fils de Bertrand, qui en assure la direction.

Au printemps 2003, le Groupe Riôtel Hospitalité se portera acquéreur du plus important complexe hôtelier de Percé, l'Hôtel La Bonaventure sur Mer. Cet établissement de 90 chambres, situé en bordure de la mer et face au fameux rocher Percé, créera rapidement une synergie avec les autres hôtels du groupe. Dès l'acquisition, un important programme de rénovation est entrepris et se poursuivra jusqu'à la fin 2005.

Vitrerie Mont-Joli inc.
Commercial et Résidentiel:
Verre, miroir, plexiglass, douche en verre
Murs-rideaux et ouvre-portes automatiques Horton,
Portes et fenêtres Elite, etc.
Tél.: 418 775-2929
Téléc.: 418 775-2758
info@vitreriemj.com
Fier partenaire!
R.B.Q. : 2332-6085-94
1665, boul. Jacques-Cartier Sud, Mont-Joli

R.B.Q. : 2750-9603-18
Ferblanterie de Matane inc.
TOITURE
Résidentielle
Commerciale
Industrielle
SPÉCIALITÉS
Toiture en membrane élastomère
Toiture en asphalte et gravier – Toiture Tremco
64, rue du Port, Matane – 418 562-3796

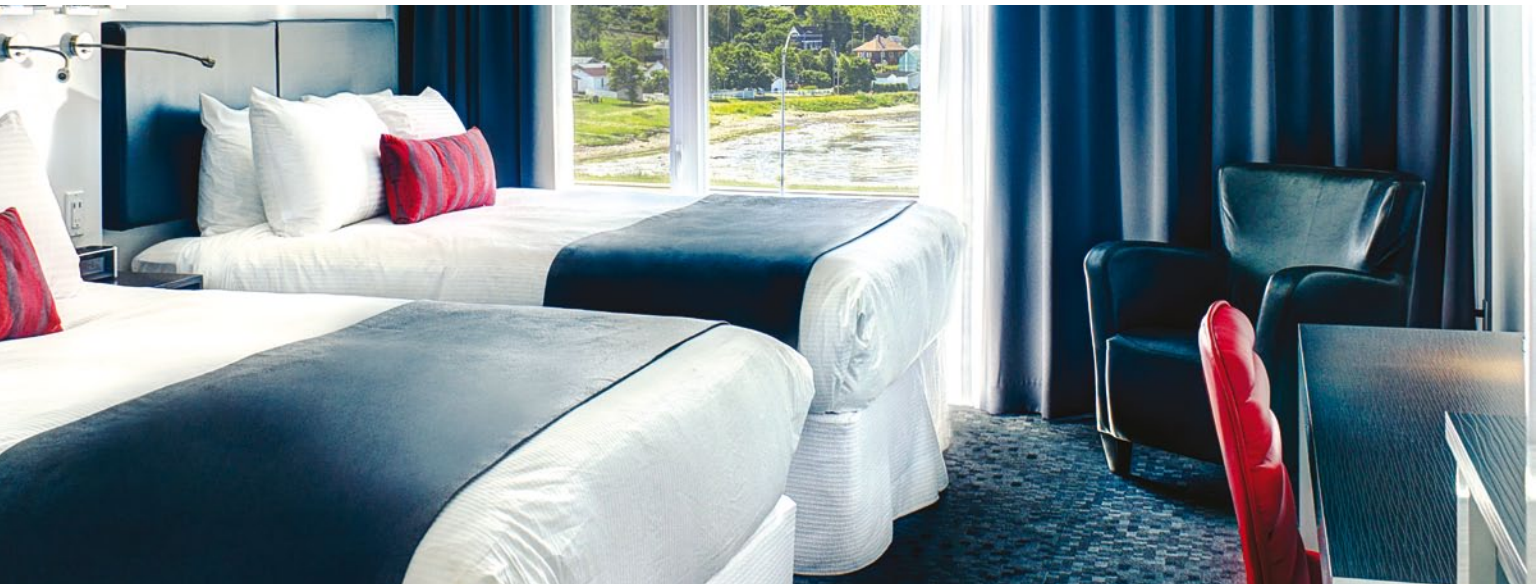
conceptMAT
Bravo à toute l'équipe de Riôtel Matane
révolution concept
FENÊTRES CONCERTO
418 562-6680 · 1 800 463-2473 · conceptmat.com

RIÔTEL INVESTIT 8 M$ à Matane

Le Groupe Riôtel Hospitalité a récemment conclu la phase 1 de l'agrandissement de son hôtel de Matane par l'ajout d'une aile qui comprend 27 nouvelles chambres réparties sur trois étages, portant le total de l'établissement à 120.

» La hausse de l'achalandage de la clientèle affaires a justifié cet investissement majeur, selon Nathalie Blouin, vice-présidente et directrice générale. « Notre taux d'occupation affiche une hausse constante et souvent, nous devions refuser des clients, même en plein milieu de semaine », explique-t-elle. Ainsi, l'agrandissement réalisé par Habitat Construction comporte 14 chambres Océan avec balcon et vue imprenable sur le fleuve, 4 studios pour les plus longs séjours, 3 chambres pour les personnes à mobilité réduite et 6 chambres orientées vers la rivière Matane.

« Nous avons voulu bonifier l'expérience Riôtel, confie Nathalie Blouin. La construction d'une piscine intérieure chauffée avec jeux d'eau, l'aménagement d'une toute nouvelle salle d'exercice et l'ouverture d'Oblivio Spa complètent la phase un. Notre emplacement privilégié sur le bord du Saint-Laurent constitue l'une de nos forces et nous en avons tenu compte dans nos rénovations, pour le bien-être de nos clients et le plaisir des yeux ! »



Crédit photo: Geneviève Thibault

LA RÉALISATION de la phase 2 va bon train

La phase 2 des rénovations du Riôtel Matane est en cours de réalisation et devrait être complétée à 100 % au début avril 2015. D'ici là, la clientèle sera à même de constater les importantes améliorations qui toucheront le restaurant, le hall d'accueil et les salles de réception.

Crédit photo: Geneviève Thibault

« La structure d'acier est déjà montée et le projet prend forme de bien belle façon », assure Nathalie Blouin qui ajoute que l'escalier monumental situé tout près de l'entrée va disparaître pour dégager davantage la réception de l'hôtel. Pour plus de commodité et pour améliorer la qualité de vie des employés, la buanderie a été agrandie et un nouveau monte-charge, disponible aussi pour la clientèle, a été installé.

Le restaurant et le bar du Riôtel Matane sont eux-aussi touchés par les rénovations de la phase 2. Le nouveau concept sera présenté sous peu et présentera à coup sûr une formule améliorée. « Notre nouveau restaurant de 120 places permettra davantage de polyvalence pour y tenir entre autres des déjeuners, dîners et soupers d'affaires en toute intimité dans des salons privés. »

Au niveau des congrès et des colloques, le Riôtel Matane sera bientôt en mesure d'accueillir des événements d'une capacité de 350 personnes, grâce à d'importantes améliorations locatives. Un système de cloisons permettra de subdiviser la grande salle en plus petits espaces pour accommoder les groupes plus restreints.

Crédit photo: Geneviève Thibault

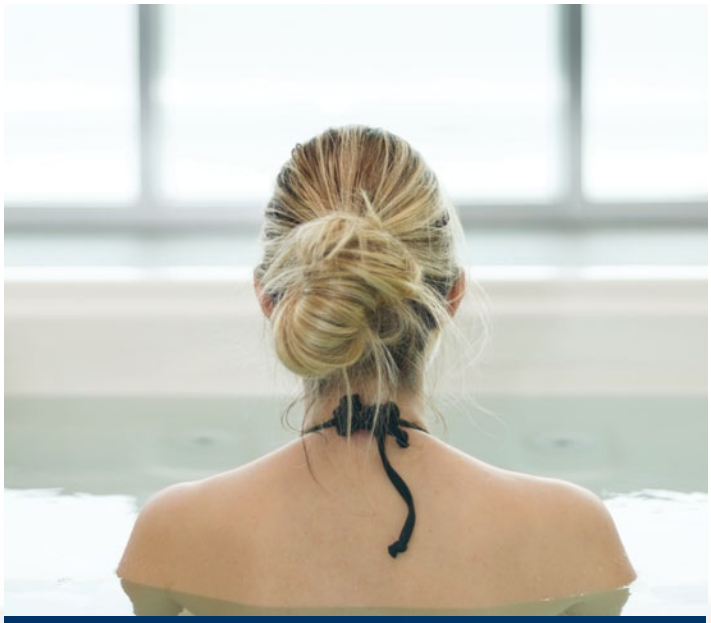
GROUPE RIÔTEL

UN CONFORT ACCRU, une expérience unique !

Séjourner au nouveau Riôtel Matane, c'est s'offrir une expérience hors de l'ordinaire aux portes de la Gaspésie. En toute saison, les clients sont accueillis par une équipe chaleureuse et attentionnée qui ne lésine pas sur le service à la clientèle.

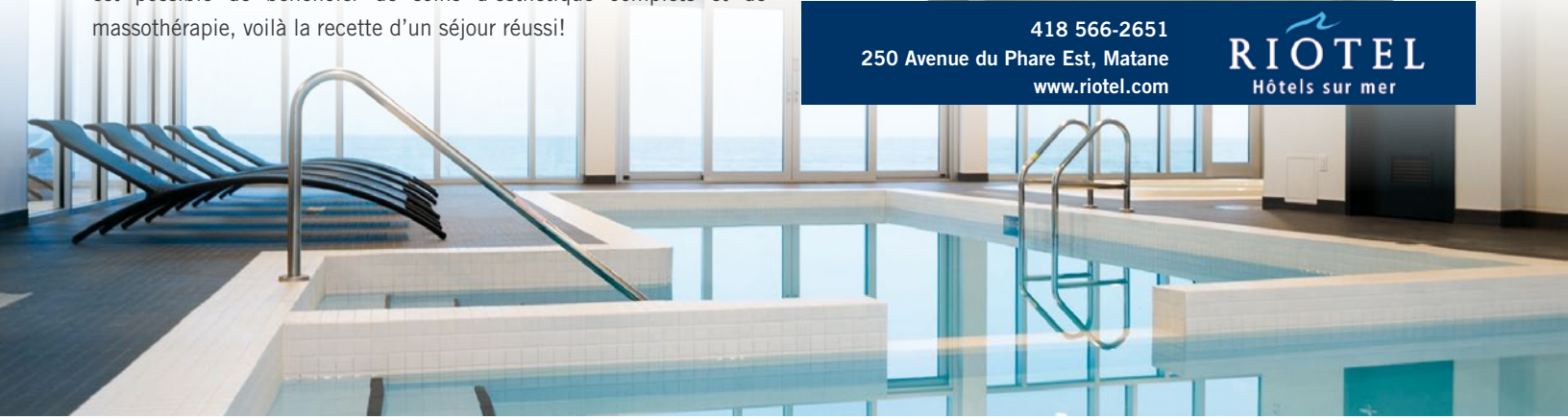
« Nos chambres se comparent avantageusement à celles que l'on retrouve dans les établissements 4 étoiles dans les grands centres. Par exemple, nos systèmes de chauffage et de climatisation sont ultra silencieux et appréciés des visiteurs en quête de repos. Dans la nouvelle section de l'hôtel, le système électrique de chacune des chambres est activé par le client avec une carte. Il s'agit d'une attention toute particulière portée à l'économie d'énergie », explique Nathalie Blouin.

Panorama unique, mobilier tendance, confort assuré et des valeurs ajoutées comme la piscine, le sauna et le centre de santé, où il est possible de bénéficier de soins d'esthétique complets et de massothérapie, voilà la recette d'un séjour réussi!



Crédit photo: Boris Plique

418 566-2651
250 Avenue du Phare Est, Matane
www.riotel.com
RIÔTEL
Hôtels sur mer



Crédit photo: Boris Plique

Flor deco
COUVRE-PLANCHERS
DÉCORATION
R.B.Q. : 5659-6208-01
Concept Décor Coll et frère inc.
Sébastien Coll
Propriétaire
1162, avenue du Phare Ouest, Matane
Tél. : 418 566-0278
www.flordeco.ca

Régulvar
Fière partenaire de votre succès!
www.regulvar.com

Coffrage JY-DO inc.
MATANE 418 562-6307
Félicitations À VOTRE ÉQUIPE !
ESTIMATION GRATUITE
• Résidentiel & Commercial
• Coffrage de tous genres
• Pompe à béton 32 mètres
• Grue 14 à 25 tonnes
40, chemin des Bassins
MATANE
R.B.Q. : 8229-3465-49

UN SUCCÈS DÛ À LA VISION de la direction et de l'équipe

La renommée du Groupe Riôtel dépasse de loin le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie. L'hospitalité, la qualité de l'accueil et des infrastructures hôtelières ont depuis longtemps séduit les gens d'affaires et les touristes de passage.

« Je crois que la réussite du Groupe Riôtel repose en grande partie sur la vision de François Rioux et de toute l'équipe à l'œuvre dans nos différents établissements. Toujours à l'affût des nouvelles tendances, nous trouvons notre inspiration de par le monde pour offrir à nos clients la meilleure expérience qui soit », indique Nathalie Blouin. Le dynamisme des employés et de la direction, sa créativité, la présence de valeurs de type familial et d'un département de marketing actif constituent autant d'atouts pour le Groupe Riôtel.

Afin d'emprunter davantage la voie du tourisme de destination, la chaîne hôtelière propose des chambres quatre étoiles comparables à celles des grands centres urbains. « Et pas une carte commentaire n'est laissée au hasard », précise Nathalie Blouin. La satisfaction de la clientèle est en effet au cœur des priorités du Groupe Riôtel.

François B. Rioux, Président, Marie-Frédérik Rioux, Conseillère au développement Groupe Bertrand Rioux, Anne Dupéré, Vice-présidente au développement Groupe Bertrand Rioux, Nathalie Blouin, Vice-présente et directrice générale du Groupe Riôtel

Ciment projeté et piscines
ORLÉANS inc.
ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX
Experts en piscines creusées depuis 1964
418 828-2888
www.piscinesorleans.com
R.B.Q.: 1188-0309-93

LES ENTREPRISES
ST-RAYMOND
construction
RBQ: 1461-3764-63
418 562-4722
Nous sommes spécialisés dans les domaines de l'excavation résidentielle, commerciale et industrielle, les installations septiques, l'empierrement, le transport par fardiers, les travaux forestiers, la vente et livraison de terre végétale et d'agrégats.

Les Produits Architecturaux
MULTIMAT Inc.
12, place Avila, Candiac
450 444-8181 | multimat.ca

LE GROUPE RIÔTEL est solidement implanté

Solidement implanté au Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie, le Groupe Riôtel possède six établissements de haut standard, dont un en Floride, à Treisure Island, dans la baie de Tampa. Le point commun ? Tous offrent une vue exceptionnelle sur la mer !

» Ainsi, quatre hôtels et deux pavillons proposent deux types distincts d'hébergement, l'un avec des services complets et l'autre qui présente un excellent rapport qualité/prix avec un accès en quelques minutes aux services et espaces communs. De tels pavillons se retrouvent à Matane et à Percé. Le Groupe Riôtel gère près de 300 chambres et offre de l'emploi à près de 200 employés.

Fier partenaire du Groupe Riôtel!

PMI
PRODUITS MÉTALLIQUES

418 723-2610
261, avenue du Havre
RIMOUSKI

pmistructures.com

R.B.Q. 2210-1489-96

PLOMBERIE G.D. Gauthier
R.B.Q. : 1467-4881-22

DAVID GAGNÉ, président
david@plomberiegdgauthier.com

51, rue Brillant, Matane
Tél. : 418 562-4380

Plomberie • Chauffage • Gicleurs
Quincaillerie • Salle de montre

www.plomberiegdgauthier.com

HÔTELS RIÔTEL
Riôtel Matane
Riôtel Bonaventure
Riôtel Percé
Riôtel Floride

PAVILLONS RIÔTEL
Pavillon sur Mer - Matane
Pavillon sur la Montagne - Percé

RÉFRIGÉRATION Air C
VENTILATION * RÉFRIGÉRATION * CLIMATISATION
SYSTÈMES GÉOTHERMIQUES
491, rue de l'Expansion, Rimouski
418 725-2472 refrigerationairc.com

MURRAY
CHAREST ET ROSS INC.
Matane • Ste-Anne-des-Monts
Cabinet en assurance de dommages des entreprises
BON SUCCÈS À RIÔTEL MATANE!
548, avenue du Phare Est, bureau 201, MATANE
418 562-9192 SANS FRAIS: 1 800 363-9192
www.murraycharestross.com

R.B.Q. : 1664-5921-20
GICLEURS DE L'EST
Filiale de Plomberie St-Pie X Inc.
HEUREUX PARTENAIRE DE VOS PROJETS!
• PLOMBERIE • PROTECTION INCENDIE
• CHAUFFAGE • GÉOTHERMIE
RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL • INSTITUTIONNEL
418 724-4816 1-877-724-4816
www.plomberiestpiex.com

FRANÇOIS RIOUX PARTAGE SA FIERTÉ d'être à la tête du groupe

François Rioux célébrera en 2015 ses 30 ans au sein du Groupe Bertrand Rioux, qui chapeaute en tout quatre divisions dont le Groupe Riôtel. Le président s'estime à la fois chanceux et privilégié d'être entouré au quotidien de gens extraordinaires.

« Nous en sommes rendus là grâce au travail acharné, à notre passion et à notre créativité. Il faut toujours travailler plus fort pour réussir en région. Je pense à mon père et à ma mère qui ont débuté seuls et qui sont à l'origine d'un groupe qui emploie aujourd'hui quelques centaines de personnes. Ça me remplit de fierté ! »

Conscient depuis plusieurs années de l'importance de la relève dans une entreprise familiale, François Rioux a déjà intégré sa fille aînée au Groupe et les deux plus jeunes devraient normalement suivre la même voie au cours des prochaines années.

Toujours en mode acquisition, le Groupe Riôtel garde l'œil ouvert sur de nouvelles opportunité en ce sens, notamment dans la Vieille Capitale. « Nous demeurons très sélectifs », précise toutefois le président. Pour l'heure, le focus est mis sur la conclusion des travaux à Matane. À moyen terme, le projet d'un hôtel quatre étoiles à Rimouski occupera l'homme d'affaires et son équipe de direction.

RICHARD POIRIER & FRÈRES
ÉLECTRIQUE LTÉE

Fière partenaire de vos projets!

Sayabec
T. 418 536-5453

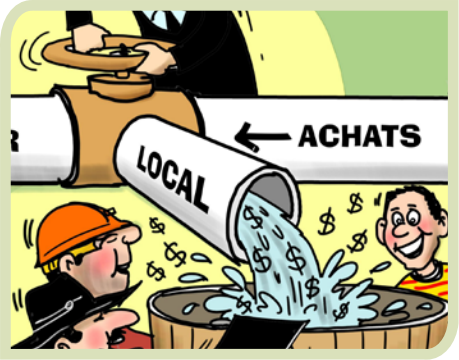
Rimouski
T. 418 723-3111

www.rpfelectrique.com

gagnon image !.com

Enseignes
Lettrages / impressions
Sérigraphie
Art. & Vêt. promotionnels

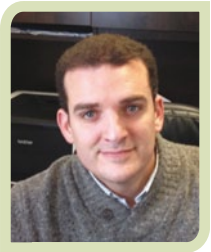
Tél. : 418 723-2397
70-F, Industrielle, Rimouski (Qc) G5M 1B1
gagnonimage.com



Selon Aliments du Québec, plus de 7 consommateurs sur 10 estiment qu'il est important d'identifier les produits du Québec sur les lieux de vente.

Achat local : quels en sont les PRINCIPAUX AVANTAGES, SELON VOUS ?

Les campagnes d'achat local se multiplient dans nos milieux et même à plus grande échelle (celle des Pommes Qualité Québec en constitue un bel exemple). Quels sont selon vous les avantages les plus marquants dans le fait d'acheter local et régional ?



David Hébert,
Président Association Marchands de Rimouski

L'achat local, c'est avant tout encourager l'économie d'ici. Celle-ci permet la création d'emploi et une prospérité qui est avantageuse pour tous. Que ce soit par la diversité de l'offre ou simplement par la possibilité d'avoir plus de services, le consommateur en ressort automatiquement gagnant.

Robin St-Gelais
Épicerie-Boucherie R. St-Gelais, Matane

Acheter local ou régional, c'est se faire du bien à soi-même. Il est évident que d'encourager les entreprises de la communauté risque d'avoir des répercussions positives sur le milieu proprement dit. On aide les gens du milieu, les petites entreprises prospèrent et ces entreprises aideront à leur tour en consommant elles aussi localement et régionalement. Le plus grand avantage, à mon avis, est celui de garder des emplois intéressants et des conditions gagnantes pour les employés et les employeurs.

CARNET Vé

Centre Bureautique
www.centrebureautique.com
Baie-Comeau • Matane
Rimouski • Trois-Rivières
25e anniversaire
Photocopieur | Télécopieur | Archivage électronique | Cartouches
Détaillant autorisé
Canon
Spécialiste en gestion documentaire
uniFLOW
Rimouski: 418 721-2800 Matane: 418 526-2801

Liliane Bussières
Lili Bergère, Ste-Angèle de Mérici

Prenons l'image d'un arbre et ses racines. Les racines étant la multitude des produits locaux dans toutes leurs gammes et leurs diversités. Plus ses racines sont fortes, plus l'arbre est resplendissant. En cultivant notre économie locale, nous encourageons la créativité, la distinction et la richesse d'une région. En plus c'est un effet boomerang. L'argent investi chez nous fructifie dans notre collectivité.

SYSTÈMES CONTRÔLE EXPERT
SERVICE 7 JOURS
Richard Poulin prop.
230, rue du Havre, Rimouski
418 723-2007 1 866 923-2007
scerimouski@globetrotter.net
www.scerimouski.com
R.B.Q.: 5693-5885-01
Contrôleur de boissons
Caisse enregistreuse
Caméras de surveillance
Guichet automatique
Informatique
Point de vente
Balances
Fournitures
Pagettes
Compteurs à billets
Téléphonie IP
Module MEV pour bar
TPV débit/crédit
Fortune 1000 ACOMBA
DIGI
BEST
VELOCE

Suzanne Ruest
Le Château Blanc, Rimouski

L'achat local est à la base d'une économie saine d'une région. Nous devons être solidaires entre nous, cela améliore la qualité de vie de chacun; aux producteurs comme aux commerçants. L'achat local est un réflexe lors de chacun de mes achats. J'encourage la vitalité de l'économie de ma communauté et je profite des services à proximité.

Dans votre région

JANVIER 2015

9 et 23
Visites-conférences du chantier de la maison écologique ERE Grand-Métis
Information : info@creneau-ecoconstruction.com ou www.jardinsdemetis.com/francais/maison-ere-132-visite.php

14
Début du cours « Lancement d'une entreprise »
Service de la formation continue de la CSMM
CFP Amqui, fin du cours le 6 mai 2015
Information : 418 629-6200, poste 2506

21
5 à 7 de la présidente Chantal Pilon
Chambre de commerce et de l'industrie Rimouski-Neigette
Endroit à déterminer
Information : www.ccrimouski.com

27
Activité conjointe avec les Clubs entrepreneurs étudiants du Cégep et de l'UQAR
Jeune Chambre de Rimouski
Heure et endroit à déterminer
Information : www.jcrimouski.com

FÉVRIER 2015

4
5 à 7 Arts-Affaires
Chambre de commerce et de l'industrie Rimouski-Neigette
Endroit à déterminer
Information : www.ccrimouski.com

Organismes à vocation économique, n'hésitez pas à nous transmettre la liste de vos activités : agenda@vitaliteeconomique.ca

CAFÉ DU CHÂTEAU À MONT-JOLI : réponse au-delà des attentes

Par Stéphanie Gendron

L'ouverture d'un café « typique d'un centre-ville » à Mont-Joli est accueillie au-delà des attentes par la population, estime la propriétaire Mélyssa Boulay.

Marie-Michèle Loubier, gestionnaire de la cuisine et Mélyssa Boulay, propriétaire

Avant de proposer un tel service à Mont-Joli, madame Boulay, Montréalaise d'origine, avait tâté le terrain. « J'avais demandé aux professionnels du centre-ville et aux visiteurs du marché public cet été ce qu'ils voulaient. Et le résultat de cette enquête, c'est ce qu'on leur offre depuis bientôt trois mois », indique la propriétaire.

Grande variété de cafés, thés, tisanes, haut de gamme, mais accessibles, ainsi que soupes et crèmes, salades, paninis, desserts, le tout fait maison et très frais, le menu est varié et très apprécié. « On s'est rendu compte que c'était un besoin dans la région. »

Mélyssa Boulay s'est associée dans cette aventure à Marie-Michèle Loubier, qui s'occupe de la gestion de la cuisine, et elle emploie maintenant six personnes. « C'est stressant de démarrer une entreprise dans une petite ville, c'est certain, mais jusqu'à présent, tout va très bien. » Le Café du Château occupe la bâtisse du Château Landry, qui est devenue une Maison de la culture et appartient à la Ville de Mont-Joli.

UN DEMI-MILLION DE DOLLARS GÉNÉRÉS par le Marché public de Rimouski

Par Steeve Drapeau

La production agricole locale a profité au maximum de la saison 2014 avec des recettes d'un demi-million de dollars au Marché public de Rimouski, des chiffres qui font sourire la coordonnatrice de l'organisme, Émilie Ringuet.

Le Marché public de Rimouski a généré des ventes de plus d'un demi-million de dollars pendant les 21 samedis et les 8 mercredis soir de la saison 2014. « En proposant un lieu d'échange, le marché public soutient la production agricole locale, de même que les producteurs agricoles et les transformateurs agroalimentaires de la région », mentionne la coordonnatrice.

Pour cette septième année, 38 exposants, dont huit nouveaux, ont offert fraîcheur, diversité, abondance et qualité à la population du grand Rimouski.

tendance impression

Menu
Catalogue
Autocollant
Circulaire
Napperon
Affiche
REVUE
LIVRE
encart
Étiquette
Impression OFFSET
entête lettre Billet
Logo
Assemblage
CALENDRIER
Roll-up
IMPRESSION numérique
DÉPLIANT
Volume
rapport ANNUEL
Chèque
GRAPHISME
Agenda
Brochure
CARTE affaires
pochette
FACTURE
ESTAMPES
FAIRE-PART

250, avenue du Havre, Rimouski
tendanceimpression.com

418.723.2188