



POINT DE MIRE

CHAMBRE DE COMMERCE DE LA MRC DE DEUX-MONTAGNES UNE TRANSITION GAGNANTE-GAGNANTE



MICHEL GOYER
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
SAINT-EUSTACHE, DEUX-MONTAGNES,
SAINTE-MARTHE-SUR-LE-LAC

JULIE LADOUCEUR
PRÉSIDENTE DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
SAINT-EUSTACHE, DEUX-MONTAGNES,
SAINTE-MARTHE-SUR-LE-LAC

Les premières approches de part et d'autre datent de 2007, mais le projet prend maintenant forme et est rendu officiel. La Chambre de commerce et d'industrie Saint-Eustache, Deux-Montagnes, Sainte-Marthe-sur-le-Lac et la Chambre de commerce du Lac des Deux-Montagnes annoncent leur regroupement pour former une seule et unique organisation de gens d'affaires sur tout le territoire, qui portera le nom de Chambre de commerce de la MRC de Deux-Montagnes.

En marge de l'assemblée générale annuelle de la Chambre de commerce et d'industrie Saint-Eustache, Deux-Montagnes et Sainte-Marthe-sur-le-Lac, la présidente Julie Ladouceur et Michel Goyer directeur général, nous ont rencontrés pour faire le point sur le sujet.

Madame Ladouceur et monsieur Goyer y tiennent : les deux chambres sont en processus de regroupement et avancent dans la même direction. La nouvelle Chambre de commerce couvrira donc toutes les municipalités de la MRC de Deux-Montagnes, soit Saint-Eustache, Deux-Montagnes, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Joseph-du-Lac, Pointe-Calumet, Oka et Saint-Placide.

LES ÉTAPES À SUIVRE

Les chambres de commerce sont régies par des lois fédérales selon lesquelles deux chambres ne peuvent exercer sur un même territoire. La Chambre de commerce du Lac des Deux-Montagnes se dissout donc, alors que sa consœur a entrepris de modifier ses règlements généraux. De la cinquantaine de membres que comptait la Chambre de commerce du Lac des Deux-Montagnes, une trentaine de membres l'étaient aussi à la Chambre de commerce voisine. C'est donc dire que la nouvelle chambre de commerce comptera près de 700 membres faisant d'elle l'une des plus importantes au Québec et augmentant d'autant plus son influence sur le développement économique de la Rive-Nord.

En regroupant leurs forces, les deux chambres de commerce répondent à une tendance qui est approuvée par la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ), laquelle se montre favorable à des regroupements à l'échelle des MRC.

UN MARIAGE NATUREL

Ce regroupement permettra aux entreprises qui n'étaient pas membres de la Chambre de commerce et d'industrie Saint-Eustache, Deux-Montagnes, Sainte-Marthe-sur-le-Lac de bénéficier d'une vaste gamme de services et de ressources pour les aider dans leur développement. Selon madame Ladouceur « il s'agit, pour les deux entités, d'un mariage naturel qui saura servir les intérêts de chacun ». La direction de la nouvelle Chambre de commerce entend d'ailleurs multiplier les initiatives pour accueillir les nouveaux membres comme il se doit : organisation d'événements sur le nouveau territoire couvert, programme de parrainage et communications diverses comptent parmi les actions qui seront menées pour assurer une transition gagnante-gagnante pour tous et toutes.

WWW.CHAMBRECOMMERCE.COM



face à face avec
GILBERT RYBICKI
POUR CONNAÎTRE L'AMPLEUR DE SON SUCCÈS //

Besoin de fric ?

Voir les détails à l'intérieur.

en collaboration avec



Indice^{CLD}

ACTUALITÉ ET HORIZON ÉCONOMIQUES //
SECTEUR INDUSTRIEL

BÉTON DEUX-MONTAGNES
LA QUALITÉ DU SERVICE : UN ARGUMENT
BÉTON POUR LUC ET PHILIPPE BRUNET

BRUNET & BRUNET EXCAVATION
UNE ENTREPRISE QUI A SU CREUSER
SES FONDATIONS

Point de mire
PLACE À LA CHAMBRE DE COMMERCE
DE LA MRC DE DEUX-MONTAGNES

BON SABLE

Établie à Saint-Eustache depuis 1967

De la graine d'entrepreneur

GILBERT RYBICKI
COPROPRIÉTAIRE

L'entreprise Bon sable, dont le siège social est situé sur le chemin d'Oka à Saint-Joseph-du-Lac, évolue dans le domaine des sablières. Si cette industrie est souvent associée à la construction de routes et à l'aménagement paysager, Bon sable tire son épingle du jeu dans un tout autre créneau, bien spécifique. Nous avons interviewé à ce sujet le copropriétaire de l'entreprise, Gilbert Rybicki.

DONNEZ-NOUS UN APERÇU DE VOTRE ENTREPRISE

Bon sable produit des sables secs pour les domaines industriel et commercial. Nous comptons deux endroits de production : des sablières situées dans la région, à Saint-Joseph-du-Lac et tout près de la frontière américaine, à Ormstown. Nous vendons principalement nos produits au Québec et en Ontario, mais nous avons quelques clients dans les Maritimes. Nos clients sont principalement des transformateurs.

À QUELS USAGES VOS PRODUITS SERVENT-ILS ?

Nos sables sont utilisés, par exemple, dans les procédés de fabrication de colle à céramique et de polymères. Ils sont aussi utilisés dans l'industrie de la maçonnerie et du pavé uni. Nos produits servent aussi de matière première pour le sablage au jet. La couleur et la composition du sable sont des éléments importants pour nos clients. Nos produits sont également utilisés par des entrepreneurs en construction, mais on les retrouve aussi dans la composition de produits vendus dans les quincailleries grand public et les grandes surfaces comme Rona, notamment.

EXPLIQUEZ-NOUS VOTRE PROCESSUS DE PRODUCTION

Nos produits sont extraits des sablières. Ils sont traités, tamisés, lavés et séchés. Ils sont ensuite entreposés dans des silos. Nous effectuons la livraison à l'aide de camions dompeurs munis de toiles étanches. Nous vendons nos produits en vrac ou en poches de 30 kilos et plus. En termes de machinerie, nous utilisons des convoyeurs, des séchoirs et des tamiseurs.

QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DE VOS PRODUITS ?

Nos produits sont séparés selon leur couleur, leur composition et leur granulométrie (dimensions des grains). Nous faisons aussi des mélanges de différents sables. Les recettes de ces mélanges se font selon un certain pourcentage de chacun des ingrédients.

PARLEZ-NOUS DU MARCHÉ DANS LEQUEL VOUS ÉVOLUEZ

Dans notre domaine, étant donné qu'on évolue dans un marché très spécialisé, les concurrents sont très rares. Au niveau provincial, la concurrence se situe à Trois-Rivières et à Québec. Nous nous distinguons par le genre de produits que nous offrons. Les besoins des clients tendent à se spécialiser. Dans le domaine de la maçonnerie, par exemple, les clients achetaient tous les produits à part; ils cherchent maintenant des produits de plus en plus homogènes. Même si la façon de produire les sables ne change pas au fil des années, les clients recherchent toujours de nouvelles couleurs et on doit jouer avec la granulométrie de nos produits.

VOTRE ENTREPRISE EXISTE-T-ELLE DEPUIS LONGTEMPS ?

Bon sable est une entreprise familiale. Elle a été créée, ici, en 1967 par mon père et elle est en activité depuis ce temps-là. Nous avons effectué l'achat de la deuxième sablière, à Ormstown, il y a plus de 35 ans parce qu'on pouvait retrouver là-bas des produits plus spécialisés voués à l'industrie des fonderies et des toitures. Mon frère Claude et moi avons grandi dans l'entreprise. Comme emploi d'été, nous conduisions les camions. Le transfert de l'entreprise s'est fait graduellement. Nous en sommes maintenant copropriétaires. Nous effectuons tous les deux à peu près les mêmes tâches, même si je m'occupe peut-être un peu plus du développement.

QUELS FACTEURS CONTRIBUENT AU SUCCÈS DE VOTRE ENTREPRISE ?

La compétence de nos employés. Le travail de chacun des employés est important pour atteindre le but que nous nous sommes fixé : répondre de manière efficace aux besoins spécifiques de chacun de nos clients. Nos équipes doivent faire preuve de coordination dans leur travail.

PARLEZ-NOUS DES DÉFIS DE VOTRE INDUSTRIE

Nous faisons de la recherche et du développement afin de trouver d'autres créneaux d'application pour nos produits. Nos clients aussi font de la recherche et du développement, ce qui fait en sorte qu'il faut répondre à des spécifications particulières qui sont de plus en plus pointues. Le défi le plus difficile à relever, cependant, ce sont les nouvelles exigences au niveau de l'environnement. Les normes se sont beaucoup resserrées avec le temps et il faut avoir une grande collaboration avec le ministère de l'Environnement. Nous avons aussi des terrains à développer. Nous sommes en négociations pour diversifier nos produits.

QUELLE A ÉTÉ VOTRE IMPLICATION AVEC LE CLD DE DEUX-MONTAGNES

J'ai déjà siégé au conseil d'administration en tant qu'administrateur.

PARLEZ-NOUS DE VOTRE VÉCU EN TANT QU'ENTREPRENEUR

J'ai été impliqué dans les activités du Super Aqua Club de Pointe-Calumet durant 26 ans. Nous avons lancé cette entreprise à partir de rien sur les terrains d'une ancienne sablière. Nous l'avons vendue il y a trois ans. À titre personnel, je possède aussi un laboratoire où je teste du matériel pour les compagnies aurifères. Je travaille avec des géologues. J'ai des clients au Québec et en Ontario principalement, mais aussi en Chine ! J'ai toujours grandi dans les minéraux.

VŒUX DE LA NOUVELLE ANNÉE!

TOUTE L'ÉQUIPE CLDDM VOUS REMERCIE DE L'INDICE DE CONFIANCE QUE VOUS LUI AVEZ TÉMOIGNÉ AU COURS DE L'ANNÉE 2013 ET PROFITE DE LA PRÉSENTE OCCASION POUR VOUS OFFRIR SES MEILLEURS VŒUX DE CROISSANCE POUR L'ANNÉE 2014.

L'ÉQUIPE DU CLDDM ;
JEAN-MARC, BRIGITTE, MARIE-CLAUDE, NORMAND,
FRANCE, CLAUDE, FRANCE ET CHANTAL.

SURVEILLEZ NOTRE PROCHAINE PARUTION EN MARS 2014.

PHOTOGRAPHIE
Clair Obscur, Shutterstock
RÉALISATION GRAPHIQUE
Carbure Design

IMPRESSION
Imprimerie PLB Graphique

CETTE PUBLICATION TRIMESTRIELLE
EST UNE RÉALISATION DU CLDDM
WWW.CLDDM.COM





MON CLD M'AIDE À

SAINT-EUSTACHE // DEUX-MONTAGNES // SAINTE-MARTHE-SUR-LE-LAC // POINTE-CALUMET // SAINT-JOSEPH-DU-LAC // SAINT-PLACIDE // OKA WWW.INDICECLD.COM

+ SOUTIEN AU TRAVAIL AUTONOME // SERVICE DE MENTORAT D'AFFAIRES // PROGRAMME DE FORMATION // FINANCEMENT ET FONDS D'INVESTISSEMENT



LUC BRUNET
COPROPRÉTAIRE



BÉTON DEUX-MONTAGNES LA QUALITÉ DU SERVICE : UN ARGUMENT BÉTON POUR LUC ET PHILIPPE BRUNET

QUELLE EST LA MISSION DE VOTRE ENTREPRISE?

Ouvert en 1998 sur la rue Daoust, dans le parc industriel de Saint-Eustache, Béton Deux-Montagnes poursuit ses activités au même endroit depuis une quinzaine d'années et offre un service de livraison de béton préparé.

À QUI S'ADRESSENT VOS SERVICES?

Nous préparons du béton principalement à l'intention des entrepreneurs en construction. Nos produits servent à la construction de fondations d'immeubles résidentiels, commerciaux ou industriels, de planchers, de trottoirs ou de bordures. Nous nous spécialisons surtout dans les services résidentiel et commercial. Nous disposons de l'équipement nécessaire afin de faire la préparation et la livraison du béton prêt à l'emploi. Nos clients sont principalement situés à Laval et sur la Rive-Nord, à 50 ou 60 kilomètres de distance de nos installations de Saint-Eustache. Nous comptons sur l'expertise d'une vingtaine d'employés, dont quinze chauffeurs qui travaillent pour nous depuis l'ouverture de l'entreprise.

PARLEZ-NOUS DES TYPES DE BÉTON QUE VOUS PRÉPAREZ ET LIVREZ

Nous offrons à nos clients plusieurs types de bétons et de mélanges : béton conventionnel, béton auto-nivelant, béton à prise rapide, béton de haute performance, béton léger, béton lourd et béton coloré architectural. Nous faisons aussi la livraison de blocs de soutènement. Nous offrons nos services douze mois par année; nous sommes équipés de bouilloires industrielles pour chauffer le matériel durant l'hiver.

COMMENT FAITES-VOUS POUR VOUS DIFFÉRENCIER DE VOS CONCURRENTS?

Notre grande différence est basée sur l'expertise de notre personnel. Il faut aussi constamment offrir la meilleure qualité possible, le produit le plus performant et le meilleur service. Notre excellente réputation nous aide aussi à nous différencier de nos concurrents.

EXPLIQUEZ-NOUS CE QUE VOUS FAITES EN MATIÈRE DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Nous testons toujours de nouveaux produits et adjuvants. Il faut adapter le béton que nous livrons en fonction des besoins de nos clients, notamment en ajustant le temps de prise par l'ajout d'accélérateurs ou de retardateurs. Les clients recherchent des produits toujours plus performants.

PARLEZ-NOUS DE QUELQUES-UNS DES PROJETS SUR LESQUELS VOUS AVEZ TRAVAILLÉ

Dernièrement, nous avons travaillé sur la construction du BMR de la 25^e Avenue à Saint-Eustache. Nous avons également travaillé sur les projets de construction de condominiums sur le chemin de la Grande-Côte, à Saint-Eustache.

PARLEZ-NOUS DES RÉCENTS DÉVELOPPEMENTS DE VOTRE ENTREPRISE

Nous venons d'augmenter la superficie de notre usine afin de recevoir de nouveaux équipements. Notre capacité de production sera grandement améliorée afin d'offrir un service plus rapide et professionnel.

BÉTON DEUX-MONTAGNES
WWW.BETONDEUXMONTAGNES.CA

BRUNET & BRUNET EXCAVATION UNE ENTREPRISE QUI A SU CREUSER SES FONDATIONS

QUELLE EST LA MISSION DE VOTRE ENTREPRISE?

Nous sommes une entreprise familiale située à Saint-Joseph-du-Lac qui œuvre dans le domaine de l'excavation et du terrassement pour les secteurs résidentiel, commercial et industriel. Nous comptons environ une cinquantaine de pièces d'équipement. Nos activités se déroulent principalement sur la Rive-Nord et à Laval.

PARLEZ-NOUS DES SERVICES COMPLÉMENTAIRES QUE VOUS OFFREZ

Nous avons aussi une division qui offre des services de déneigement au niveau des municipalités et pour des contrats octroyés par le ministère des Transports du Québec (MTQ). Plusieurs clients ont recours à nos services depuis plusieurs années. Entre autres, nous sommes responsables du déneigement des Galeries d'Anjou, à Montréal et du centre commercial Carrefour Laval depuis longtemps.

PARLEZ-NOUS DE L'HISTORIQUE DE VOTRE ENTREPRISE ET DE LA FAÇON DONT VOUS VOUS Y ÉTES INTÉGRÉ

L'entreprise a été démarrée en 1959 par mon père, Berthol Brunet. À ce moment-là, l'entreprise œuvrait dans les domaines de l'excavation générale, les égouts et les aqueducs. Mon frère Luc et moi avons intégré l'entreprise au début des années 1980.

PARLEZ-NOUS DES RÉCENTS DÉVELOPPEMENTS CHEZ BRUNET & BRUNET EXCAVATION

Il y a deux ans, notre sœur Michèle s'est jointe à nous. Elle a une vaste expérience dans le domaine du génie civil ainsi que dans plusieurs domaines connexes à l'entreprise. Il y a trois ans, nous avons ouvert la division des balais pour le nettoyage de rues. Nous disposons de balais aspirateurs et de balais mécaniques de même que des camions-citernes à pression. Nous effectuons entre autres le nettoyage de réseaux routiers, de chantiers de construction, de trottoirs, de puits, de stationnements et arrosage de tourbe, de patinoires et autres. L'entretien de nos machineries se fait dans nos locaux de la rue Daoust, à Saint-Eustache.

VOUS FAITES AUSSI DE LA LOCATION DE LOCAUX INDUSTRIELS À SAINT-EUSTACHE. DONNEZ-NOUS QUELQUES DÉTAILS

Nous avons acheté des terrains dans le parc industriel, au 105 rue Daoust, en vue de bâtir des locaux qui seront prêts pour la location en décembre. Nous avons aussi d'autres locaux au 520 de la rue Guindon, situés eux aussi dans le parc industriel. Nous cherchons à louer des locaux variant entre 5 000 et 20 000 pieds carrés. Nous travaillons aussi sur des projets d'agrandissement de nos locaux pour des locataires qui auraient besoin d'une plus grande superficie pour mener à bien leurs opérations.

QUEL GENRE D'ENTREPRISE POURRAIT LOUER VOS LOCAUX?

On pourrait y retrouver, par exemple, des entreprises de soudure ou des ateliers de mécanique. Certaines entreprises pourraient aussi vouloir utiliser nos locaux pour faire de l'entreposage.



PHILIPPE BRUNET
COPROPRÉTAIRE

BESOIN DE « FRIC » POUR LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE?

FONDS RÉGIONAL D'INVESTISSEMENT DE CROISSANCE (FRIC)

Des projets? Le FRIC pourrait bien vous donner le coup de pouce nécessaire à leur réalisation. Ce fonds d'investissement, destiné à supporter la croissance des entreprises localisées sur le territoire de la MRC de Deux-Montagnes, permet d'accélérer la réalisation de projets d'expansion, sous forme de prêt direct pouvant atteindre 50 000 \$. Une façon proactive de vous appuyer. Certaines conditions s'appliquent. Pour en savoir davantage :

WWW.CLDDM.COM



**SAVIEZ-VOUS QUE
LE CLD PEUT VOUS INFORMER
SUR LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT
DISPONIBLES SUR LE MARCHÉ?**

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS POUR PLUS DE DÉTAILS : 450 472-1502 OU INFO@CLDDM.COM