



Chronique Membre à l'affiche

Christian Labrecque Une histoire de famille

Par M^e Richard-Alexandre Grenier

Elyse Massé, Membre à l'affiche du mois d'octobre, nous présente ce mois-ci Christian Labrecque, directeur des achats et représentant aux ventes chez Clôtures Cambrek. Qu'est-ce qui les unit ? Il est un exemple pour elle de réussite professionnelle et familiale.

Résumez-nous votre parcours académique et professionnel

Clôtures Cambrek inc. est une entreprise familiale qui a été fondée par mes parents en 1976. D'aussi loin que je me rappelle, j'y ai toujours travaillé. Après avoir terminé mon secondaire, j'ai entrepris une Technique administrative au Cégep de Trois-Rivières. Toutefois, je trouvais le contenu des cours en général trop théorique et je ne voyais pas en quoi ce qu'on m'y enseignait pouvait faire l'objet d'une application concrète dans le cadre de mon travail chez Clôtures Cambrek.

C'est donc la raison pour laquelle j'ai décidé, après avoir complété environ la moitié de ma formation, de prendre une pause et d'entreprendre un voyage de quelques mois dans l'Ouest canadien avec un groupe d'amis dans le but notamment de parfaire mon anglais. De retour au Québec, j'ai complété mon Cégep et obtenu un DEC en Sciences Humaines. C'est alors que j'ai commencé à travailler dans l'entreprise familiale à temps plein comme directeur des achats et représentant aux ventes pour une période d'environ deux ans.

Soucieux de parfaire mes connaissances, j'ai par la suite entrepris un certificat en administration à l'UQTR que j'ai complété à temps partiel tout en continuant à travailler chez Clôtures Cambrek.

Qu'est-ce que vous aimez dans votre travail ?

Plusieurs choses. Premièrement, la diversité. Il faut comprendre que nous sommes une PME et que même si je détiens le titre de directeur des achats et représentant aux ventes, mon rôle ne se limite pas à assurer la gestion du service des ventes de l'entreprise et de l'achat de matériaux aux fins de mettre à terme nos projets. Le fait d'avoir commencé à travailler au sein de la compagnie à un très jeune âge m'a permis de toucher à toutes les facettes de l'entreprise, ce qui fait en sorte que je suis maintenant appelé à intervenir à plusieurs niveaux. De plus, chaque contrat est différent, ce qui fait que mon travail est loin d'être monotone. On pourrait avoir tendance à penser que l'installation de clôtures n'a rien de sorcier, mais chaque terrain, particulièrement dans le marché résidentiel, comporte son lot de particularités qui peuvent grandement complexifier un projet.



Suite de l'article en page 6

en bref

Chronique :
De la théorie à la pratique

Parce que Relève ne rime pas avec Succès !

Les Membres du mois TVCOGECO sont de retour !
Ce mois-ci:
Marie-Michelle Savard Pothier

Chronique :
Outils des entrepreneurs

Prendre la relève, est-ce pour moi ?

Chronique des Gouverneurs

De père en fils
Rencontre avec Jean-Guy et Jean-Marie Giguère

activités
à venir

Jeudi
25 novembre
5@7 NRJ/Groupe
Investors

VISITE INDUSTRIELLE DES
TOITURES MAURICIENNES

Mardi
1^{er} décembre
Boîte-à-outils CGA
SHAWINIGAN

Spécial «Tables rondes»

Le Réseuteur est
une présentation de

Heenan Blaikie

Mot du président


Chers membres,

C'est connu, la Jeune Chambre est une organisation des plus dynamiques et vous pouvez être fiers d'en faire partie. Je suis heureux de vous mentionner qu'en date d'aujourd'hui, la JCCM compte plus de 525 membres. Merci de votre confiance et je peux vous assurer que vous en aurez pour votre « argent » avec la Jeune Chambre, autant personnellement que professionnellement, grâce à l'enrichissement que vous viendrez y puiser en participant aux quelques 40 activités proposées annuellement. Le 10 novembre prochain, dans le cadre du 5 à 7 NRJ/Groupe Investors des nouveaux membres, les membres du conseil d'administration et l'équipe de la permanence auront le plaisir de célébrer l'arrivée de plus de 125 nouveaux membres. L'événement se tiendra au nouveau Mondo Resto-Bar. A ces nouveaux membres, je leur souhaite la plus cordiale des bienvenues.

A l'aube du temps des Fêtes, vous recevrez pour une deuxième année consécutive, le catalogue d'idées-cadeaux de Noël. Idéal pour les entreprises qui magasinent les cadeaux de Noël pour leurs employés ou leurs clients, ce catalogue renferme des suggestions-cadeaux chez nos entreprises membres de la Jeune Chambre. Ayant pour objectif d'encourager et de valoriser l'achat local, c'est l'outil idéal à utiliser. Je vous invite à l'utiliser dès maintenant!

En terminant, la thématique du Réseuteur de ce mois-ci est la Relève d'entreprise. Un sujet qui me touche particulièrement, tout comme l'entrepreneuriat et l'avenir des jeunes dans notre région, d'ailleurs. Au risque de me répéter, je vous souligne que la région de la Mauricie a un réel défi à relever dès maintenant et pour les années à venir. Actuellement, les statistiques démontrent que plus de 400 PME de la Mauricie sont menacées de fermeture d'ici cinq (5) ans puisqu'il n'y a pas de « releveur », d'acheteur. Alors avis aux intéressés, c'est le temps de vous manifester auprès des organismes qui travaillent à la planification de la relève d'entreprises car demain, il sera peut-être trop tard. Prenez juste un moment pour imaginer les conséquences que cela pourrait avoir sur l'économie régionale... Je souligne au passage qu'une rencontre est prévue, le 22 novembre, entre la ministre responsable de la région de Mauricie, madame Julie Boulet, et des entrepreneurs de la région afin de discuter d'économie et d'entrepreneuriat. Je compte bien la sensibiliser sur le sujet.

Bonne lecture!


Steve Renaud
Président de la JCCM



Pour nous joindre :
Jeune Chambre de commerce de la Mauricie
1193, rue Laviolette
Trois-Rivières QC G9A 1W1
Téléphone : 819.372.1411
Télécopieur : 819.373.3798
reseauuteur@jccm.qc.ca
www.jccm.qc.ca

Chronique De la théorie à la pratique

Ce mois-ci, le Réseuteur vous présente un spécial sur la relève d'entreprise à travers ses différentes rubriques. La chronique De la théorie à la pratique vous propose donc plus d'information concernant le programme Succès-Relève offert en Mauricie par différents acteurs du milieu économique régional.

Parce que Relève ne rime pas avec Succès!

Par Eugénie Mailhot-Sanche

Selon un sondage réalisé en 2007 par Emploi-Québec auprès de 1 550 entreprises de la Mauricie, 28 % de celles-ci prévoient passer le flambeau d'ici cinq ans. La population est plus vieillissante en Mauricie qu'ailleurs au Québec. Les besoins en relève sont donc bien réels et nous devons assurer une continuité des entreprises, tout en contribuant au maintien des emplois en Mauricie. La formation Succès-Relève est offerte dans plusieurs régions du Québec. En Mauricie, elle est dispensée par les professionnels de l'innovation et développement économique Trois-Rivières et des Centres locaux de développement. Ce programme permet entre autres aux futurs acquéreurs de bien connaître les détails du processus d'achat d'une entreprise, de planifier les bonnes actions, d'en apprendre plus sur les différents programmes de financement et surtout, d'éviter les faux pas souvent coûteux.

Pour cela, la formation s'appuie sur des formateurs eux-mêmes entrepreneurs; un avocat, un expert en évaluation d'entreprise, un spécialiste des enjeux humains et de la gestion du changement, etc. La diversité des intervenants, des formateurs au témoignage d'un repreneur, ou encore la présentation des services offerts par les partenaires du programme donneront aux releveurs un portrait très clair de l'achat de l'entreprise visée et leur permettra de mettre toutes les chances de leur côté pour réussir.

La première cohorte, lancée en 2009, regroupe 10 participants dont plus de 70 % font partie d'un projet de relève familiale. 50 % de ceux-ci ont moins de 35 ans et 50 % ont entre 36 et 50 ans. Différents secteurs d'activité y sont représentés, tels que manufacturier, construction, commerce de détail, restauration et distribution.

Succès-Relève, c'est l'occasion pour les releveurs et futurs releveurs d'assister à une formation concrète afin de prendre les bonnes décisions.

Pour plus d'information ou pour connaître les prochaines dates du programme, visitez le www.sajeenaffaires.org.

Sources : <http://www.sajeenaffaires.org>
<http://www.releve.qc.ca/quebec/+ENQUETE-AUPRES-DE-5250-ENTREPRISES+.html>

Nouveaux membres

- Simon Allaire, Commissaire industriel, CLD Shawinigan
- Guy-Pierre Boucher, Conseiller financier, Financière Liberté 55
- Julie Boulianne, Courtier immobilier, Royal LePage Mauricie
- Éric Brochu, Directeur adjoint, Financière Sun Life
- Mathieu Cossette, Trésorier et VP finances, Place à la relève en gestion
- Stéphane Daoust, Photographe et consultant, Stéphane Daoust Photographe
- Marc-Olivier Désy, Propriétaire, Chez Arthur
- Étienne Dufour, Stagiaire, Dessureault, Leblanc, Lefebvre, c.a. S.E.N.C.
- André Fugère, Administrateur, Gauthier, Fleur et Jardins
- Geneviève Gaboury, Conseillère en finances personnelles, Banque Nationale du Canada
- Julien Héon, Technologue en Génie Industriel, Kongsberg Automotive
- Michaël Lambert, Propriétaire, Accès Santé : Le centre du mieux-être Network
- Maxime Laquerre, Coordonnateur Édition 2011, Place à la relève en gestion
- Hubert Lavoie, Président, SYN Média Inc.
- David Lebel, Conseiller financier, Financière Sun Life
- Mathieu Maltais, Conseiller en finances personnelles, Banque Nationale du Canada
- Caroline Plante, Étudiante
- Guillaume Prieur-Laurin, Vice-président, SYN Média Inc.
- Marie-Elaine Rouette, Conseillère en finances personnelles, Banque Nationale du Canada
- Claude St-Jean, Conseillère pédagogique, Collège Shawinigan
- Boris Tellier, Conseiller en finances personnelles, Banque Nationale du Canada
- André Thomas, Propriétaire, Raphael Sport Énergie Shawinigan
- Isaac Tremblay, Directeur général, Mirco-Brasserie Le Trou du Diable
- Marie-Christine Viviers, Propriétaire, massothérapeute, Mise Santé inc.

BIENVENUE !



Heenan Blaikie

Notre équipe de Trois-Rivières poursuit son essor

Des experts au service du réseau d'affaires de la région

Notre équipe pluridisciplinaire et multisectorielle regroupe, sous la direction de Jean Boulet, des experts vouant leurs efforts à la défense des intérêts et des droits de la communauté d'affaires de la région.

Heenan Blaikie - Trois-Rivières
1500, rue Royale, bureau 360
Trois-Rivières (Québec) G9A 6E6
T 819 373.7000

Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., S.R.L. • Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce • Montréal Toronto Vancouver Québec Calgary Sherbrooke Ottawa Trois-Rivières Victoria Paris Singapour • heenanblaikie.com



IMPRESSION NUMÉRIQUE / IMPRIMERIE

- ★ AFFICHE
- ★ CARTE D'AFFAIRE
- ★ COLLANT
- ★ DÉPLIANT
- ★ DOCUMENT
- ★ ENVELOPPE
- ★ FACTURE
- ★ FLYER
- ★ PAPIER EN TÊTE
- ★ ARCHIVAGE INFORMATIQUE

PROMOTION DU MOIS :
1000 CARTES D'AFFAIRES
RECTO/VERSO COULEUR
90\$
AVEC CARTE DE MEMBRE DE LA JCCM



819 840 0650

1445 LAVÉRENDRYE TROIS-RIVIÈRES G8Z 2C6

Le babillard des membres

Femmes et Entrepreneuriat en Mauricie (FEM) devient FEMMESSOR – Mauricie

Femmes et Entrepreneuriat en Mauricie (FEM) est désormais appelé FEMMESSOR-Mauricie. Femmessor est né du regroupement de tous les organismes de soutien à l'entrepreneuriat féminin dans les différentes régions du Québec. Avec un nouveau slogan évocateur; Réussir en affaires et une nouvelle identification visuelle, l'organisme poursuit son travail voué au développement économique de la Mauricie, en répondant aux besoins spécifiques des femmes entrepreneures.

Pour info : www.femmessor.com | 819-370-1693.

Bourses pour entrepreneurs

Les Offices jeunesse internationaux du Québec (LOJIQ), en collaboration avec le Secrétariat à la jeunesse (SAJ) et Banque Nationale Groupe financier (BNGF), lancent un appel à candidatures pour permettre aux jeunes Québécois de bénéficier du programme de bourses LOJIQ/SAJ/BNGF pour jeunes entrepreneurs. **Les bourses, d'une valeur de 2000 \$** chacune, seront allouées à de jeunes entrepreneurs désirant participer à un événement international dans leur secteur d'activités (congrès, foires commerciales, salons professionnels, etc.).
Pour détails: http://www.oqaj.gouv.qc.ca/francais/appel_candidatures/appel_lojiq_saj_bn_2010.html

Une subvention salariale de 5 000\$ pour les entreprises et organismes de Trois-Rivières

Le Carrefour jeunesse-emploi Trois-Rivières/MRC des Chenaux, en partenariat avec Service Canada, est heureux d'offrir à nouveau cette année, une subvention salariale pouvant aller jusqu'à 5 000 \$ pour les entreprises et organismes situés sur le territoire de la ville de Trois-Rivières dans le cadre du projet Objectif carrière « Ensemble vers ton avenir ».

La subvention vise l'embauche de jeunes diplômés de niveau post-secondaire. Les entreprises du territoire peuvent bénéficier d'une aide financière pouvant atteindre 50 % du salaire pour une période de vingt semaines.

Pour info : 819 376-0179 | www.cjetrdeschenaux.com

Jeunes entrepreneurs exceptionnels recherchés!

La Banque de développement du Canada (BDC) est à la recherche d'entrepreneurs canadiens âgés de 19 à 35 ans pour son **concours Prix aux jeunes entrepreneurs (PJE) 2011**.

Les PJE mettent en lumière des jeunes entrepreneurs canadiens qui se distinguent non seulement par leur réussite en affaires, mais également par leur audace, leur esprit d'innovation et leur engagement social.

Les entrepreneurs n'ont pas à être clients de BDC pour être admissibles aux PJE.

Pour s'inscrire : www.bdc.ca

DATE LIMITE: 30 NOVEMBRE 2010

BLOGUEMAURICIE.CA

Une fois qu'on y a goûté... on ne peut plus s'en passer!

Venez assister au lancement!
Une invitation de la CRÉ et des CLD de la Mauricie

Quand: lundi 22 novembre à 14 h

Où: Salle J.-Antonio-Thompson | Foyer Gilles-Beaudoin

RSVP dès maintenant: Nathalie Roy
crem@cre-mauricie.qc.ca | 819 691-4969

Journée Carrière UQTR 2011

Le Service d'aide à l'emploi de l'Université du Québec à Trois-Rivières vous invite à participer à la Journée Carrière UQTR 2011, qui se déroulera au CAPS de l'UQTR le mercredi 26 janvier prochain, entre 10 h et 16 h.

Vous pourrez profiter de l'occasion pour échanger et discuter avec les étudiants, les finissants et les diplômés de nos établissements d'enseignement, à propos des perspectives d'emploi (à court, moyen ou à long terme) au sein de votre organisation.

Pour télécharger le formulaire: www.uqtr.ca/jc2011

Le sommet Générations d'idées approche à grand pas !!!

Le Sommet Génération d'idées rassemblera des centaines de jeunes entre 20 et 35 ans, originaires de partout au Québec. Grâce à cette rencontre, l'organisation tentera de recueillir les idées maîtresses de la relève dans le domaine des affaires publiques québécoises. Cette activité aura lieu du 26 au 28 novembre.

Si vous avez des jeunes dans vos organisations qui veulent participer à ce rassemblement jeunesse, sachez que le **Forum Jeunesse Mauricie peut aider financièrement vos jeunes à y participer!**

www.generationdidees.ca

Pour info sur la contribution du Forum :

Céline Déraspe | Téléphone: 819 697-3993, poste 3

FÉLICITATIONS !

Le FestiVoix est finaliste aux Prix Coup d'Éclat dans la catégorie *Stratégie promotionnelle Web!*

Pour plus d'info :

<http://www.evenementsquebec.qc.ca/page.aspx?code=PCE-10-FINALISTES>

Chronique des Gouverneurs

Rencontre avec Jean-Marie et Jean-Guy Giguère

Conseillers en placement
Valeurs Mobilières Desjardins

De père en fils

Par Valérie Dion

Voilà maintenant dix ans que Jean-Marie travaille auprès de son père. Avant toute chose, je lui ai demandé pourquoi il avait choisi de suivre les traces de son père. Il fut attiré par ce domaine puisque les mathématiques ont toujours été un de ses domaines de prédilection. Le fait que son père ait déjà une importante clientèle fut un autre élément qui mena Jean-Marie à choisir ce métier. En effet, qui confierait son portefeuille à un jeune de 22 ans fraîchement sorti de l'université? Au début de la carrière de Jean-Marie, son père fut pour lui un véritable mentor. Il a bénéficié de l'expérience pratique de son père. Les solutions théoriques fonctionnent parfaitement sur papier mais la réalité c'est autre chose! Bien que travailler avec un membre de la famille soit une expérience enrichissante, cela n'est pas toujours rose. Pour Jean-Marie et Jean-Guy les premières années furent plus difficiles. Premièrement, les deux hommes avaient une vision différente sur la façon de gérer les portefeuilles. Alors que le père favorise les placements axés sur la croissance, le fils opte davantage pour une approche globale qui combine à la fois croissance et placements sécuritaires. Deuxièmement, Jean-Marie se souvient qu'au départ son père ne voulait même pas entendre parler du mot retraite. D'une part, parce qu'il adore son travail et d'autre part parce qu'il est attaché à sa clientèle. En écoutant parler Jean-Marie, on constate que c'est sûrement la communication qui a permis la survie de leur union. Évidemment, la relation père-fils favorise les échanges « directs ». Chacun sait ce que l'autre pense. Tout en étant un avantage important cette proximité peut également être un irritant par moment. Dès qu'il y a un problème, Jean-Marie avoue ne pas tarder à bondir dans le bureau de son père; ce qui souvent ne permet pas d'avoir le recul nécessaire pour discuter calmement. On ne peut passer sous silence l'éternelle question de la conciliation travail-famille. Maintenant devenu père, Jean-Marie se fait un devoir d'être présent quotidiennement auprès de ses deux filles. Est-ce que son père a su s'adapter à cette priorité? « Il n'a pas eu le choix de vivre avec cela car pour moi c'était non négociable ». Jean-Marie a convaincu son père qu'il avait trouvé des moyens d'effectuer son travail sans compromettre sa vie familiale. À titre d'exemples, il peut communiquer avec ses clients de la maison, leur transmettre des documents par courrier électronique et prendre connaissance avant son arrivée



au bureau de la situation des comptes sur lesquels il devra travailler au cours de la journée. Depuis quelques années, Jean-Guy accepte le fait que son fils sera sa relève et qu'il veillera plus tard sur ses clients. Bien que la retraite ne soit pas à l'ordre du jour pour le moment, Jean-Guy est ouvert à l'idée de commencer à aménager progressivement son départ. En effet, le succès d'une relève réussie réside certainement dans un processus de planification qui s'étale sur plusieurs années.



OPEN JOIST
TRIFORCE

Date : jeudi 25 novembre 2010, 17h
Lieu : RENDEZ-VOUS AU BAR LOUNGE
DU COMPLEXE ALPHONSE-DESJARDINS
GRATUIT | RÉSERVÉ AUX MEMBRES SEULEMENT
BOUCHÉES ET CONSOMMATION GRATUITES

POUR RÉSERVATION: 819.372.1411 | INFO@JCCM.QC.CA

- UNE RÉSERVATION CONSTITUE UN ENGAGEMENT DE VOTRE PART -



Chronique Outillage des entrepreneurs

Prendre la relève, est-ce pour moi ?

Avec le départ des propriétaires d'entreprise à la retraite, un nombre grandissant de gens souhaite faire l'acquisition d'une entreprise. La recherche de la perle rare exige une quantité de temps et d'énergie et le candidat à la reprise doit être bien préparé afin d'éviter les pièges qui peuvent mener à l'échec. Avant de faire une acquisition, il est nécessaire de bien étudier la situation de la cible et de définir les priorités pour arriver à ce but. Cette démarche permet de mettre en place des outils de mesure pour évaluer le risque en fonction du rendement et aussi d'estimer le temps nécessaire pour intégrer cette organisation. Même si l'individu a les moyens financiers d'acheter l'entreprise, cela ne garantit pas le succès de la relève. On suggère à la personne qui souhaite prendre la relève d'une entreprise de prendre un temps de réflexion personnelle et de se poser quelques questions :

- Quelles sont mes principales valeurs?
- Quelles sont les principales valeurs que j'aimerais transmettre à l'entreprise?
- Est-ce que les valeurs de l'entreprise convoitée me conviennent?
- Qu'est-ce que ça implique personnellement de prendre la relève de cette entreprise?
- Ai-je les capacités d'assumer la relève?
- Sinon que me manque-t-il pour pouvoir le faire?
- Ai-je impliqué ma famille et ceux qui m'entourent dans mes choix?
- Quelle place occupe ma ou mon conjoint(e) dans mes décisions concernant mon futur?

Les cas malheureux les plus fréquents sont vécus par des acquéreurs qui ont été saisis par l'émotion sans véritablement prendre le temps de s'informer sur les perspectives de croissance, sur les véritables raisons de la vente, sur l'état général de la compagnie et sur la vision du cédant concernant le processus de relève. C'est généralement ce qui fait la différence entre le succès et l'échec. Dans les cas de relève familiale, on remarque que certaines personnes le font pour faire plaisir à leurs parents. Reprendre une entreprise s'apparente à une opération complexe et cela ne s'improvise pas. Le remède? Constituer une équipe (par exemple un conseil de famille dans le cas de relève familiale) ou faire appel à des spécialistes, tels qu'un conseiller financier ou autres, qui ont l'expertise pour orienter le releveur dans ses décisions. Et surtout, le remède infallible est la capacité de dire NON lorsque les conditions d'acquisition ne sont pas optimales.

Par Julie Comtois

Suite de Christian Labrecque: une histoire de famille...

Troisièmement, le contact avec les gens. J'apprécie particulièrement la relation qui s'installe avec nos clients pendant l'élaboration de leur projet. Finalement, c'est évidemment avec une grande fierté que je m'implique au sein de l'entreprise fondée par mes parents il y a presque 40 ans. En continuant d'y travailler et en reprenant un jour les rênes de la compagnie, je participe ainsi à la pérennité de l'œuvre de leur vie.

Parlez-nous de votre adhésion à la JCCM ?

J'ai adhéré à la JCCM peu après le tournoi de golf cette année, après y avoir été invité par des amis. J'apprécie la diversité des activités offertes par la JCCM à ses membres et je considère cet organisme comme un incontournable pour quiconque veut établir un réseau de contacts au sein de la communauté d'affaires.

Le mois prochain, Christian nous présente Mathieu Brochu, planificateur financier pour le compte de la Caisse Desjardins des Trois-Rivières. Qu'est-ce qui les unit ? C'est une histoire à suivre...

Une drôle d'affaire !

Montréal en sons !

Vous vous demandez à quoi ressemble l'ambiance qui règne au Parc Jarry du centre de l'île de Montréal ou encore vous avez toujours voulu entendre la symphonie du trafic à l'heure de pointe de la rue Rockland ? Voilà qui est maintenant possible grâce aux efforts de l'Association des étudiants en électroacoustique de Concordia (CESSA). En effet, ils ont conçu une carte sonographique de Montréal qui permet de vous plonger dans les environnements sonores des principaux quartiers de l'île. Il suffit d'un clic sur l'emplacement désiré pour être témoin de la collection sonore. À quand les chants paisibles du parc Champlain de Trois-Rivières? Vous trouverez cet outil en ligne à <http://cessa.music.concordia.ca/soundmap/fr>.

Suggestions de lecture

Titre : PREMIUM: l'intelligence en affaires
Édition : Médias Transcontinental s.e.n.c.
Catégorie : Gestion et stratégie d'affaires
Description : La mission de PREMIUM est de vous aider à prendre de meilleures décisions, à raffiner votre vision et à élaborer vos stratégies d'affaires. Hybride entre le livre et le magazine, PREMIUM est un « bookzine » qui regroupe un concentré du meilleur de la presse business en français. En effet, une équipe d'experts sélectionnent pour vous les textes de fonds les plus pertinents tirés de publications réputées telles que : *Harvard Business Review*, *MIT Sloan Management Review*, *Rotman Magazine*, *Newsweek*, *Strategy + Business*, etc. Chaque numéro comprend également un texte d'un dirigeant québécois qui nous fait entrer dans son univers de gestion, de même que la synthèse d'un livre de management incontournable. Bonne lecture !

Chronique du 25^e de la JCCM

La JCCM fête son 25^e anniversaire cette saison. Pour souligner l'événement, le Rése@uteur vous présentera mensuellement une chronique dans ses pages afin de relater l'historique de l'organisation. Ce mois-ci, place aux présidents des 25 dernières années !

- | | |
|--|--|
| 1986-1987
M. André Gabias | 2002-2003
M. Benoît Marquette |
| 1987-1988
M. Serge Caron | 2003-2004
Mme Caroline Gauthier |
| 1988-1989
M. Jean Poliquin | 2004-2005
Mme Tracey Ann Powers |
| 1989-1990
M. André L'Heureux | 2005-2006
M. Pierre Dubillard |
| 1990-1991
Me Lucie Prince | 2006-2007
M. Jean-Philippe Montreuil |
| 1991-1992
M ^e André Dessureault | 2007-2008
M. Xavier Beaupré |
| 1992-1993
M. François R. Beauchesne | 2008-2009
Mme Karine Provencher |
| 1993-1994
M ^e François Dupuis | 2009-2010
M ^e Myriam Lavallée |
| 1994-1995
M. André Carle | 2010-2011
M. Steve Renaud |
| 1995-1996
M. Denis Chapdelaine | |
| 1996-1997
M. Danny Déry | |
| 1997-1998
M. Martin Leblanc | |
| 1998-1999
M. Éric Bélanger | |
| 1999-2000
Mme Diane Chainé | |
| 2000-2001
Mme Stéphanie Hamel | |
| 2001-2002
M ^e François Massicotte | |



Calendrier des activités 2010-2011

Novembre 2010

- | | |
|-------------|----------------------------|
| 17 novembre | Boîte-à-outils CGA |
| 25 novembre | 5 @ 7 NRJ/Groupe Investors |

Décembre 2010

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| 1 ^{er} décembre | Boîte-à-outils CGA / Shawinigan |
| 7 décembre | Déjeuner Lève-Tôt Cogeco |
| 14 décembre | Lunch Développement Maskimo |

Janvier 2011

- | | |
|------------|-----------------------------|
| 12 janvier | Boîte-à-outils CGA |
| 19 janvier | Lunch développement Maskimo |
| 27 janvier | 5 @ 7 NRJ/Groupe Investors |

Février 2011

- | | |
|------------|--|
| 16 février | Déjeuner Lève-Tôt Cogeco |
| 23 février | Lunch développement Maskimo / Shawinigan |

Mars 2011

- | | |
|---------|-----------------------------|
| 2 mars | Chrono-Réseau |
| 10 mars | Cocktail-bénéfice |
| 22 mars | Boîte-à-outils CGA |
| 29 mars | Lunch développement Maskimo |

Avril 2011

- | | |
|----------|---|
| 6 avril | Déjeuner Lève-Tôt Cogeco |
| 14 avril | Gala des membres |
| | Une présentation du CFE de Trois-Rivières |
| 27 avril | Boîte-à-outils CGA |

Mai 2011

- | | |
|--------|---------------------------------|
| 3 mai | Lunch développement Maskimo |
| 5 mai | Boîte-à-outils CGA / Shawinigan |
| 11 mai | Déjeuner Lève-Tôt Cogeco |
| 18 mai | 5 @ 7 NRJ/Groupe Investors |

Juin 2011

- | | |
|----------------------|-----------------------------|
| 1 ^{er} juin | Boîte-à-outils CGA |
| 16 juin | Assemblée générale annuelle |

Août 2011

- | | |
|---------|-----------------|
| 26 août | Tournoi de golf |
|---------|-----------------|

POUR INSCRIPTION: 819.372.1411 | info@jccm.qc.ca

Membre du mois de novembre

Marie-Michelle Savard Pothier

Une présentation de:

TVCOGECO



*Le Membre du mois TVCOGECO est de retour cette année! À ne pas confondre avec le Membre à l'affiche à la une du Réseuteur: cette chronique se veut une présentation mensuelle d'un **membre qui se démarque par son implication au sein de la JCCM** et de la communauté, par **son assiduité aux activités de la JCCM**, par sa qualité d'**ambassadeur du regroupement** et par ses accomplissements ou la **reconnaissance qu'il reçoit dans son milieu**.*

*Chaque membre du mois TVCOGECO est finaliste pour le prix **Membre de l'année TVCOGECO** qui sera décerné lors du Gala de la JCCM le 14 avril prochain. Si vous souhaitez déposer votre candidature ou celle d'un proche, visitez le www.jccm.qc.ca, section Gala.*

Ce mois-ci, Marie-Michelle Savard Pothier, de M&M Photographie, a été sélectionnée *Membre du mois TVCOGECO* de novembre. Pour lire sa fiche ou soumettre la candidature d'un membre de la JCCM, **visitez le www.jccm.qc.ca, section Gala**.

Vous pouvez aussi **visionner la vidéo** de chacun des Membres du mois TVCOGECO en visitant le site Internet de TVCOGECO:

<http://www.tvcogeco.com/mauricie/accueil>

Avis : les collaborateurs du journal écrivent à titre personnel. Leurs propos ne reflètent pas nécessairement le point de vue de leur employeur ou celui de la JCCM.

« Quoi de mieux que de se perfectionner à partir de vos propres expériences, avec des exemples concrets et connus, pour améliorer vos pratiques de gestion. »

Notre expertise :

- ▣ Coaching de gestion
- ▣ Coaching de supervision
- ▣ Stratégie de rétention du personnel
- ▣ Relève d'entreprise
- ▣ Développement d'outils pratiques
- ▣ Gestion et résolution de conflits de travail



Pour savoir, savoir-faire et savoir-être

Groupe Conseils MCG