

4^e PALMARÈS DES ENTREPRISES AU FÉMININ

ELLES ONT LA COTE : PLUS DE
130 ENTREPRISES ONT ATTEINT
UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 5 MILLIONS
DE DOLLARS OU PLUS L'AN DERNIER.

Le 4^e Palmarès des entreprises au féminin de Premières en affaires est présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec. Cette initiative est réalisée en collaboration avec Sun Life, L'initiative Femmes de Banque Scotia^{MC}, BDC, l'École de gestion John-Molson de l'Université Concordia, avec le soutien de l'Ordre des CPA du Québec et de E&Y, et avec la participation du Réseau des Femmes d'affaires du Québec et de Léger. Données compilées par Léger. Les statistiques sont basées sur les résultats des entreprises du Palmarès et des étoiles montantes.

Centrés sur l'entrepreneuriat au féminin

Madeleine Dufour, Famille Migneron

Grâce à différentes initiatives de formation, de mentorat et de réseautage, nous outillons les femmes pour renforcer leur leadership.

 **Desjardins**
Entreprises

SOMMAIRE

- 44 Planification, patrimoine, Émilie Boudreault est à son affaire**
CONTENU PARTENAIRE
- 45 LES GRANDES ENTREPRISES plus de 50 millions\$**
- 48 Se lancer en affaires: six conseils pratiques**
CONTENU PARTENAIRE
- 49 LES MOYENNES ENTREPRISES 10 à 50 millions\$**
- 55 LES FORCES VIVES 5 à 10 millions\$**
- 60 Andreea Crisan aux commandes de Andy Transport**
Emilie Laperrière
- 62 Berger: une histoire de famille**
Emilie Laperrière
- 64 Écoresponsable, même en vacances**
CONTENU PARTENAIRE
- 65 Caroline Biron: l'entreprise comme discipline sportive**
René Vézina
- 66 ORAM, Plomberie Jubinville et Portes Lambton: ralentissement en vue dans la construction**
Emilie Laperrière
- 68 LG2 et bicom, les indépendantes**
Emilie Laperrière
- 70 La philanthropie: une approche familiale**
CONTENU PARTENAIRE
- 71 Des transitions qui se préparent**
Stéphane Desjardins
- 73 Comprendre son entreprise pour avoir une vision d'ensemble**
CONTENU PARTENAIRE
- 75 LES ÉTOILES MONTANTES 1 à 5 millions\$**
- 80 Chez OPC, Maritchou Plamondon sait s'entourer**
Emilie Laperrière
- 81 Digital Moment: trois questions à Kate Arthur**
Emilie Laperrière
- 82 Repreneuriat hybride: un défi relevé par DELAN**
CONTENU PARTENAIRE

FAITS SAILLANTS

60%

des entreprises du Palmarès utilisent des prêts bancaires pour se financer.

44%

des entreprises du palmarès ont plus de 51 employés.

45 ans

est la moyenne d'âge des entrepreneures du 4^e Palmarès des entreprises au féminin.

39%

des entreprises du 4^e Palmarès existent depuis plus de 26 ans.

36

nouvelles entreprises dans le Palmarès cette année.

Les données de ce dossier ont été compilées par Léger. Le Palmarès s'intéresse aux entreprises qui ont un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 5 millions de dollars. Pour ce dossier, nous présentons aussi une liste de 70 étoiles montantes qui ont un chiffre d'affaires supérieur à 1 million de dollars. Nous analysons les structures d'entreprises candidates et privilégions les entreprises dont les sièges sociaux sont au Québec, avec des structures juridiques non composées. La priorité est donnée aux entreprises qui figuraient dans les éditions précédentes du Palmarès à des fins d'analyse comparative. Nous analysons aussi la combinaison des critères d'actionariat et de leadership féminins.

Planification, patrimoine, Émilie Boudreault est à son affaire

Les temps ont bien changé depuis 1963 – la dernière année où une femme mariée avait besoin de la permission de son mari pour ouvrir un compte bancaire au Québec. Les jours où les femmes étaient écartées des décisions financières dans un couple sont révolus. Et l'argent, évidemment, n'a pas de genre. Cependant, il reste certains éléments spécifiques à prendre en compte pour les femmes qui planifient leur avenir financier. Émilie Boudreault, planificatrice financière certifiée et représentante en épargnes collectives chez IG à Alma, se décrit comme une « passionnée de finance depuis toujours ». Entre son compte Instagram, @emilieboudreault_ig, où elle vulgarise des concepts tels que l'entrepreneuriat et l'assurance vie, et son travail quotidien, elle est déterminée à aider ses clientes et clients à trouver leur compte.

Environ la moitié de ses clients sont des femmes. Au bout de 11 ans d'expérience, elle observe un fossé générationnel chez les femmes en ce qui concerne l'aisance avec les questions financières. « Les baby-boomers et les aînées ont tendance à faire confiance à leur mari, mais chez les jeunes femmes, c'est très rare d'entendre "Mon chum s'en occupe." »

En général, elle trouve que les femmes s'éduquent de plus en plus. Il y a certains aspects de la planification financière personnelle qui prennent plus d'importance pour les femmes que pour les hommes, comme la planification d'un congé parental. « Beaucoup de mes clientes sont dans la trentaine. Si elles partent en congé maternité, je leur suggère de racheter une année de leur fonds de pension, si possible; comme ça il n'y aura pas d'incidence sur leur plan de retraite. Si elles n'ont pas de fonds de pension, le conjoint ou la conjointe qui continue à travailler peut prendre un REER de conjoint. » C'est un outil qui permet de verser des fonds dans le régime enregistré d'épargne-retraite de votre conjoint-e jusqu'à concurrence de votre plafond de cotisation personnel.

Au Québec, un couple sur trois vit ensemble sans être marié. Il s'agit là d'un arrangement qui peut comporter certains risques pour les femmes, selon Émilie Boudreault. « Quand un couple se sépare, si la maison est au nom de monsieur, madame n'a droit à rien s'ils sont conjoints de fait. S'ils sont mariés, elle a droit à la moitié [de la valeur de la maison]. » Les mêmes règles s'appliquent si un couple se sépare après cinq ans



Émilie Boudreault

Émilie Boudreault est planificatrice financière certifiée et représentante en épargnes collectives chez IG.

de vie commune ou après 50 ans. Pour s'assurer d'une séparation des avoirs égale en cas de séparation du couple, si l'on n'a pas l'intention de se marier, Émilie Boudreault encourage les couples à signer un contrat de vie commune auprès d'un notaire. En règle générale, les femmes vivent plus longtemps que les hommes. Au Québec, l'espérance de vie est de 81,1 ans chez les hommes et presque 85 ans chez les femmes. Le fonds de retraite prend donc toute son importance. « Il faut avoir une structure de retraite qui tient la route, dit la planificatrice financière. Si vous n'avez pas de fonds de pension, il faut vous assurer d'avoir suffisamment de placements pour permettre de subvenir à vos besoins tout au long de votre vie, idéalement sous la forme d'épargnes ou d'un régime de retraite. »



LES GRANDES ENTREPRISES PLUS DE 50 MILLIONS \$

Ces leaders de leur industrie ont un chiffre d'affaires annuel de plus de 50 millions de dollars et comptent jusqu'à plusieurs centaines d'employés.

LES GRANDES | PLUS DE 50M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES		FINANCEMENT
				EMPLOYÉS	D'EXISTENCE	
Aliments Asta	Stéphanie Poitras	Bas-Saint-Laurent	Fabrication	201 à 500	40	Vente et fonds propres
Biron Groupe Santé	Caroline Biron	Montréal	Soins de santé et assistance sociale	Plus de 500	70	Prêts bancaires
Coffrages Synergy	Isabelle Côté	Lanaudière	Construction	Plus de 500	22	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
Corporation Andy Amérique du Nord	Andreea Crisan	Montréal	Transport et entreposage	201 à 500	22	Vente et fonds propres
Dubois Agrinovation	Ginette Guinois	Montréal	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	101 à 200	18	
EPIQ Machinerie	Éloïse Harvey	Montréal	Fabrication et équipement lourd	201 à 500	25	Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance)
Germain Hôtels	Christiane Germain	Montréal	Hébergement et services de restauration	Plus de 500	34	
Groupe Guilbault	Nadine Guilbault	Capitale-Nationale	Transport et entreposage	Plus de 500	92	
Groupe SM Tardif	Geneviève Tardif	Capitale-Nationale	Construction	201 à 500	43	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
Les Emballages Carrousel	Brigitte Jalbert	Montréal	Commerce de gros	201 à 500	51	Vente et fonds propres
Les recettes Cook it	Judith Fetzer	Montréal	Transformation agroalimentaire	Plus de 500	8	Investissement personnel Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance) Investisseurs providentiels (anges) Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres

LES GRANDES | PLUS DE 50M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES		FINANCEMENT
				EMPLOYÉS	D'EXISTENCE	
Les Tourbières Berger	Mélissa et Valérie Berger	Bas-Saint-Laurent	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	Plus de 500	60	Prêts bancaires Vente et fonds propres
LG2	Pénélope Fournier, Mireille Côté, Julie Dubé, Anne Marie Leclair	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	Plus de 500	31	Investissement personnel Prêts bancaires
LOGISTEC Corporation	Madeleine Paquin	Montréal	Services maritimes et environnementaux	Plus de 500	70	
Nationex	Catryn Pinard	Montréal	Transport et entreposage	201 à 500	42	Prêts bancaires
ORAM Mécanique du bâtiment	Marie-Claude Allaire	Laurentides	Construction	201 à 500	52	Prêts bancaires
P.H. Tech	Caroline Dallaire	Chaudière-Appalaches	Fabrication	201 à 500	60	Investissement personnel Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance) Prêts bancaires
Roy.	Julie Roy	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	Plus de 500	68	
Syscomax	Mélissa Robitaille	Laurentides	Construction	51 à 100	34	Prêts bancaires
Trudeau Corporation International	Anne-Marie Trudeau	Montréal	Commerce de gros	101 à 200	133	Investissement personnel
Voyages à Rabais	Sylvie Myre	Mauricie	Tourisme	51 à 100	21	Investissement personnel

« JE SOUHAITE QUE NOUS SOYONS DE PLUS EN PLUS NOMBREUSES À NOUS ÉPANOUIR ET À ÊTRE NOUS-MÊMES À LA TÊTE D'ENTREPRISES QUI NOUS RESSEMBLENT ET QUI NOUS FONT VIBRER. »

– Judith Fetzer, Cook It

Se lancer en affaires : six conseils pratiques



1 FAITES PREUVE D'AUDACE

D'après l'Indice entrepreneurial québécois 2018, les femmes ont tendance à établir des objectifs prudents, ce qui peut freiner le potentiel de croissance de leur entreprise. Vos demandes de financement doivent viser une somme suffisante pour permettre à votre entreprise de croître. Osez!

2 SORTEZ DES SENTIERS BATTUS

Selon les données de Statistique Canada en 2011, une majorité des entreprises appartenant à des femmes sont dans les secteurs des services (enseignement, soins de santé, arts, spectacles et loisirs) et du commerce de détail. Or, faire croître une entreprise dans ces secteurs peut s'avérer difficile. Essayez plutôt les secteurs porteurs de l'économie, comme les sciences, la technologie et l'innovation.

3 ÉLARGISSEZ VOTRE RÉSEAU

Recherchez la compagnie d'autres entrepreneur-e-s qui vivent des situations similaires. Le réseautage reste l'une des clés de la réussite. Intégrez des réseaux les plus diversifiés possibles, car, selon les études, les investisseurs ont tendance à investir dans leurs réseaux. Par ailleurs, trouvez un mentor pour étoffer votre plan d'affaires et bien définir vos stratégies de croissance.

4 AYEZ CONFIANCE

L'un des défis les plus importants auxquels les femmes sont confrontées dans le monde des affaires est ce que l'on appelle « l'écart de confiance ». Elles ont moins confiance en leurs compétences que les hommes. Selon une étude du German Institute for Economic Research, les hommes seraient plus enclins à prendre des risques qu'elles. Cessez de craindre, foncez!

5 SOYEZ PATIENTE

Les entreprises peuvent être confrontées à des périodes difficiles, de stagnation, voire de régression, notamment au cours des premiers mois. Soyez patiente. Si des moments de flottement se présentent, affinez votre modèle d'affaires, élargissez votre réseau de contacts, lancez une campagne de marketing, bref mettez tout en ordre pour être prête quand les affaires reprendront.

6 TROUVEZ VOTRE ÉQUILIBRE

La vie d'une femme entrepreneure se déroule rarement entre 9 h et 17 h. N'hésitez pas à demander de l'aide! Certaines entrepreneures estiment qu'il est inutile de séparer travail et vie personnelle, et suggèrent d'intégrer ces deux facettes. Trouvez une formule qui fonctionne pour vous!

Pour plus de conseils, visitez investquebec-factorielle.com



LES MOYENNES ENTREPRISES 10 À 50 MILLIONS \$

Ces entreprises bien établies ont un chiffre d'affaires annuel qui va de 10 à 50 millions de dollars. Elles emploient plusieurs dizaines de collaborateurs.

LES MOYENNES | 10 M\$ À 50 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES	
					D'EXISTENCE	FINANCEMENT
Adviso	Elizabeth Henry	Montréal	Autre	101 à 200	20	Vente et fonds propres
BARIL Manufacturier	Marie-Ève Baril	Mauricie	Fabrication	51 à 100	36	Investissement personnel
Beauté Star	Marie-Christine Bourdon, Marie-Danielle Bourdon	Laval	Commerce de gros et de détail	201 à 500	44	
Bien Chez Soi	Alison Green	Montréal	Soins de santé et assistance sociale	Plus de 500	14	Investissement personnel
Boulangerie St-Donat	Marie-Ève St-Amour	Lanaudière	Fabrication	51 à 100	98	Investissement personnel Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires
Brio boutique de management	Caroline Ménard, Alexandra Corbeil, Céline Huot, Marie-Paule Giguère	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	51 à 100	18	Prêts bancaires
Cinélande	Nick Jolicœur, Stéphanie Lord	Montréal	Production de contenu publicitaire	51 à 100	34	Investissement personnel
Clinique chirurgicale de Laval	Josée Morin	Laval	Soins de santé et assistance sociale	201 à 500	13	Prêts bancaires
Constructions Bâtiments Québec (BQ)	Johanne Guertin	Montréal	Construction	21 à 50	44	Prêts bancaires
Cordé Électrique	Lise Déziel	Estrie	Autres secteurs manufacturiers (bois, produits métalliques, matériel de transport, caoutchouc-plastique, machinerie et équipements, produits chimiques, etc.)	101 à 200	12	
Drummondville Volkswagen	Nathalie Boies	Centre-du-Québec	Concessionnaire automobile	51 à 100	12	Investissement personnel Prêts bancaires
EcoloPharm	Sandrine Milante	Montréal	Fabrication	21 à 50	12	Financement privé (ex.: capital de risque, de croissance) Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres

LES MOYENNES | 10 M\$ À 50 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES	
					D'EXISTENCE	FINANCEMENT
Edgenda	Marie-Pier St-Hilaire, Nathalie Gosselin, Sara Garneau	Capitale-Nationale	Services professionnels, scientifiques et techniques	201 à 500	22	Investissement personnel
Enveloppe Concept	Zara-Emmanuelle Villani	Montréal	Fabrication	51 à 100	34	Prêts bancaires
Equifruit	Jennie Coleman	Montréal	Importation et services marketing	1 à 20	16	
Fumoir Grizzly	Laura Boivin	Capitale-Nationale	Fabrication	51 à 100	31	Investissement personnel Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
Groupe Ashton	Émilie Adam	Capitale-Nationale	Services de restauration et débit de boisson	Plus de 500	54	Investissement personnel Argent de mes proches Financement privé (ex.: capital de risque, de croissance) Prêts bancaires
Groupe Cambli	Véronique Tougas	Montréal	Fabrication	101 à 200	29	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
Groupe Magnitude	Manon Leclerc	Capitale-Nationale	Fabrication	51 à 100	33	Prêts bancaires
Groupe MMI	Annie Laplante	Montréal	Nettoyage commercial	201 à 500	30	
Groupe Sutton Performer	Linda Mandanici	Montréal	Services immobiliers, services de location et de location à bail	1 à 20	19	Investissement personnel
IGA Extra Shawinigan	Séléna Baril	Mauricie	Commerce de détail	101 à 200	16	Investisseurs providentiels (anges)
Ilot 307	France Régimbal	Montréal	Commerce de gros	1 à 20	27	Prêts bancaires
Int-elle corporation	Mirka Boudreau	Côte-Nord	Services professionnels, scientifiques et techniques	51 à 100	5	Investissement personnel Argent de mes proches Financement privé (ex.: capital de risque, de croissance) Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires

LES MOYENNES | 10 M\$ À 50 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES	
					D'EXISTENCE	FINANCEMENT
Jambette	Marie-Noël Grenier	Chaudière-Appalaches	Fabrication	51 à 100	39	Prêts bancaires
JOELLE	Joelle Desaulniers	Mauricie	Commerce de détail et fabrication	51 à 100	6	
Karine Joncas Cosmétiques	Karine Joncas	Montréal	Commerce de gros	21 à 50	20	Investissement personnel Vente et fonds propres
KO Média	Sophie Banford	Montréal	Industrie de l'information et industrie culturelle	21 à 50	7	Investissement personnel Prêts bancaires Vente et fonds propres
La Maison Orphée	Élisabeth Bélanger, Éline Bélanger	Capitale-Nationale	Fabrication	21 à 50	39	Prêts bancaires Vente et fonds propres
Lambert Design	Mélissa Lambert	Montréal	Commerce de détail	21 à 50	5	Investissement personnel Prêts bancaires
Le Groupe Multi Luminaire	Catherine Patry	Laval	Commerce de détail	51 à 100	44	
Les Aliments Morehouse Canada	Karina Massicotte	Laval	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	51 à 100	23	
Les industries Cendrex	Francine Pomerleau	Montréal	Autres secteurs manufacturiers (bois, produits métalliques, matériel de transport, caoutchouc-plastique, machinerie et équipements, produits chimiques, etc.)	51 à 100	37	
Les Viandes biologiques de Charlevoix	Elsa Girard, Natasha McNicoll	Capitale-Nationale	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	21 à 50	21	
LG Cloutier	Valérie Rancourt-Grenier	Chaudière-Appalaches	Fabrication	101 à 200	43	Investissement personnel Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance) Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
LOOP Mission	Julie Poitras-Saulnier	Montréal	Transformation agroalimentaire	51 à 100	6	

LES MOYENNES | 10 M\$ À 50 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES	
					D'EXISTENCE	FINANCEMENT
LSR GesDev / Groupe LS4	Annie Lemieux	Montréal	Services immobiliers, services de location et de location à bail	21 à 50	10	Investissement personnel Prêts bancaires
Nubik	Katie Bussièrès	Lanaudière	Technologie de l'information	101 à 200	7	Vente et fonds propres
Oberson	Alexandra Oberson	Laval	Commerce de détail	101 à 200	60	Investissement personnel Prêts bancaires
Paber Aluminium	Geneviève Paris	Chaudière-Appalaches	Fabrication	101 à 200	41	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
Peintures Euroteck	Mélissa Guay	Montréal	Commerce de gros et de détail	1 à 20	32	
Plomberie Richard Jubinville	Sandra Jubinville	Montréal	Construction	51 à 100	36	
Pneus Ratté	Charlyne Ratté	Capitale-Nationale	Commerce de détail	101 à 200	88	
Portes et fenêtres Aritek	Josée Bilodeau, Catherine Dupuis, Bianca Dupuis	Chaudière-Appalaches	Construction	101 à 200	35	Prêts bancaires Vente et fonds propres
Portes Lambton	Alexandra Jacques, Marie-Pier Jacques	Estrie	Construction	101 à 200	30	Investissement personnel Prêts bancaires
PRANA Biovegan	Marie-Josée Richer	Montréal	Transformation agroalimentaire	101 à 200	16	
Pratico Pratiques	Caty Bérubé	Capitale-Nationale	Édition et agence de communication	1 à 20	18	Subventions ou programmes de financement Vente et fonds propres
Provencher_Roy	Sonia Gagné	Montréal	Construction	201 à 500	40	Investissement personnel
Quinco & Cie	Éline Paquin	Estrie	Fabrication	51 à 100	22	Investissement personnel Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires
Richard & Cie	Nathalie Richard	Capitale-Nationale	Commerce de gros	21 à 50	21	Argent de mes proches Prêts bancaires

LES MOYENNES | 10 M\$ À 50 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES D'EXISTENCE	FINANCEMENT
RocArtz	Marie-Line Ferland	Montréal	Fabrication	51 à 100	11	Prêts bancaires
Safari Condo	Dominique Nadeau	Chaudière-Appalaches	Fabrication	101 à 200	24	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
SDK et associés	Hélène Brisebois	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	51 à 100	64	Investissement personnel
Sports DRC	Émilie St-Laurent	Saguenay-Lac-Saint-Jean	Commerce de détail	21 à 50	50	Prêts bancaires
STGM Architecture	Dominique St-Gelais, Karine Faucher-Lamontagne, Paule Bourdon, Valérie Gagné, Isabelle Bourque, Anouk Boucher-Pilon et Elsa Vincent	Capitale-Nationale	Services professionnels, scientifiques et techniques	101 à 200	21	Prêts bancaires
Techno Diesel	Caroline Thuot, Marilène Thuot, Andrée-Anne Thuot, Marjorie Thuot	Lanaudière	Transport par camion	101 à 200	45	Prêts bancaires
Télénet Communications	Annick St-Pierre	Saguenay-Lac-Saint-Jean	Technologie de l'information et des communications	21 à 50		Investissement personnel Financement privé (ex.: capital de risque, de croissance) Prêts bancaires
Toitures Couture & Associés	Maryse Couture	Montérégie	Construction	101 à 200	41	Prêts bancaires
Topring	Anne-Catherine Ménard	Montérégie	Fabrication	51 à 100	43	
Trans-Herb e	Johanne Dion	Montérégie	Fabrication	101 à 200	30	Prêts bancaires
Unimédic	Pascale Lamarche	Saguenay-Lac-Saint-Jean	Sciences de la vie et soins de santé	51 à 100	15	

« CE SUCCÈS REFLÈTE LA TRANSFORMATION PROFONDE ET NÉCESSAIRE DU MONDE DU TRAVAIL. »

– Caroline Menard, Alexandra Corbeil, Céline Huot, Marie-Paule Giguère, Brio Boutique de management

LES FORCES VIVES 5 À 10 MILLIONS \$

Ces PME dynamiques ont un chiffre d'affaires annuel compris entre 5 et 10 millions et reflètent la composition du tissu économique du Québec.

LES FORCES VIVES | 5 M\$ À 10 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES		FINANCEMENT
				EMPLOYÉS	D'EXISTENCE	
Absolu	Linda Desrochers, Jessica Langlois, Shanie Dauphinais	Centre-du-Québec	Services professionnels, scientifiques et techniques	51 à 100	35	Vente et fonds propres Marge de crédit
Agence Unik	Geneviève Delagrave, Lisa-Lune St-Jean Lemieux, Marie-Claude Jourdain	Laval	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	5	Vente et fonds propres
Alia Conseil	Catherine Privé	Capitale-Nationale	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	28	Prêts bancaires Vente et fonds propres
Atelier de soudure Gilles Roy	Mélanie Roy	Bas-Saint-Laurent	Fabrication	21 à 50	42	Prêts bancaires Peu de prêts
Baléco (The Unscented Company)	Anie Rouleau	Montréal	Produit pour la maison et pour le corps	1 à 20	5	
Besco	Sylvie Percy	Laval	Construction	1 à 20	45	Investissement personnel Prêts bancaires
bicom	Vicky Boudreau, Marie-Noëlle Hamelin	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	16	Investissement personnel
Biodextris	Christine Jacques	Laval	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	7	Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance)
BKIND	Marilyne Bouchard	Montréal	Commerce de détail	1 à 20	8	Investissement personnel
Bleu Lavande	Nathalie Nasserri	Estrie	Commercialisation	21 à 50	18	
Boulangerie MariePain	Pascale Perreault, Élisabeth Perreault	Lanaudière	Commerce de gros et de détail	101 à 200	42	
Cartier	Audrée Couture	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	51 à 100	3	
CASACOM	Marie-Josée Gagnon	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	21	Vente et fonds propres

LES FORCES VIVES | 5 M\$ À 10 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES		FINANCEMENT
				EMPLOYÉS	D'EXISTENCE	
Chef Brigade	Isabelle Eysseric	Montréal	Fabrication	21 à 50	13	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires
Clinique de médecine industrielle et préventive du Québec	Hermante Ayotte	Montréal	Santé et sécurité au travail	21 à 50	45	Argent de mes proches
Construction Nivo-Tech	Mélissa Lapointe	Saguenay-Lac-Saint-Jean	Construction	21 à 50	32	Investissement personnel Prêts bancaires Vente et fonds propres
Couvreur Rolland Boudreault	Josée Boudreault	Outaouais	Architecture, génie, construction	51 à 100	50	
Delegatus services juridiques	Pascale Pageau	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	51 à 100	17	Investissement personnel Prêts bancaires
Entreprises Maltais	Julie Laberge	Nord-du-Québec	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	21 à 50	35	Prêts bancaires
fdmt	Karine Gagner	Montréal	Commerce de gros	21 à 50	20	Investissement personnel Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires
Groupe Axiomatech	Josée Dufour	Laval	Construction	1 à 20	15	Vente et fonds propres
Groupe Intervia	Caterina Milioto	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	7	Investissement personnel Prêts bancaires
Harmonia Assurance	Annette Dufour	Abitibi-Témiscamingue	Finance et assurances	51 à 100	8	Vente et fonds propres
Industries Udaco	Caroline Baril	Lanaudière	Autres secteurs manufacturiers (bois, produits métalliques, matériel de transport, caoutchouc-plastique, machinerie et équipements, produits chimiques, etc.)	21 à 50	37	
JOVACO Solutions	Valérie Coutu	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	39	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres

LES FORCES VIVES | 5 M\$ À 10 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES		
				EMPLOYÉS	D'EXISTENCE	FINANCEMENT
Jus Dose	Geneviève Brousseau Provencher	Montréal	Fabrication	21 à 50	9	Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance) Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
KROME Services	Sandrine Tremblay	Montréal	Construction	1 à 20	5	Prêts bancaires
Lachance Gravel	Annik Lachance Gravel	Saguenay–Lac-Saint-Jean	Hygiène et salubrité - Service de distribution	101 à 200	7	Prêts bancaires
La Fourmi Bionique	Geneviève Gagnon	Montréal	Fabrication	1 à 20	18	Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
Les Sœurs en Vrac	Stéphanie Provost, Natalie Catherine Provost, Claudine Provost	Montréal	Commerce de gros	21 à 50	24	Prêts bancaires
Made in	Auréli Sauthier, Sophie Benarab	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	10	Vente et fonds propres
Madessa	Lina Ritvisay	Laval	Services professionnels, scientifiques et techniques	101 à 200	8	
Nancy Martel et Marie-Claude Thivierge pharmaciennes	Nancy Martel et Marie-Claude Thivierge	Capitale-Nationale	Soins de santé et assistance sociale	21 à 50	6	Investissement personnel Prêts bancaires
Pamplemousse Productions	France Beaudoin	Montréal	Production télévision	1 à 20	10	
Parikart	Hélène Paré, Sylvie Picard	Chaudière-Appalaches	Beauté	21 à 50	28	
Pharmacie Jennifer Dastous	Jennifer Dastous	Côte-Nord	Soins de santé et assistance sociale	21 à 50	25	Prêts bancaires
Pharmacies Stéfanie Ouellet Familiprix	Stéfanie Ouellet	Capitale-Nationale	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	40	Investissement personnel Prêts bancaires

LES FORCES VIVES | 5 M\$ À 10 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES		
				EMPLOYÉS	D'EXISTENCE	FINANCEMENT
Pigeon Brands	Élyse Boulet	Montréal	Autres services (sauf les administrations publiques)	51 à 100	45	Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance)
Portes et fenêtres Verchères	Stéphanie Gingras	Montréal	Construction	1 à 20	13	Argent de mes proches
PRISME architecture	Krystel Flamand	Montréal	Services professionnels en architecture	21 à 50	65	Prêts bancaires
Signalisation de Ville	Marilyne Vallières	Laurentides	Services professionnels, scientifiques et techniques	101 à 200	8	
Soudure MetalCo	Maude Véronneau	Laurentides	Fabrication	21 à 50	3	Investissement personnel Prêts bancaires
Terre à soi, magasin général écologique	Annie Martel	Montréal	Commerce de détail	21 à 50	13	Prêts bancaires Vente et fonds propres
Toc Toc Communications	Caroline Desautels	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	25	Investissement personnel
Vigilance Santé	Andrée-Anne Chevalier	Lanaudière	Industrie de l'information et industrie culturelle	51 à 100	31	Investissement personnel Subventions ou programmes de financement Prêts bancaires Vente et fonds propres
VIVA médico-esthétique	Cécile Dufour	Capitale-Nationale	Clinique médico-esthétique	51 à 100	10	
V Kosmetik	Vickie Joseph	Montréal	Commerce de gros	1 à 20	6	Investissement personnel Financement privé (ex. : capital de risque, de croissance)
Womance Style de vie	Andréanne Marquis	Capitale-Nationale	Commerce en ligne	21 à 50	6	
Zorah biocosmétiques	Mélissa Harvey	Montréal	Fabrication	21 à 50	16	Prêts bancaires BDC

« LES FEMMES DOIVENT PRENDRE LEUR PLACE DANS LES SECTEURS COMME LA CONSTRUCTION ET L'INGÉNIERIE. »

– Sandrine Tremblay, Krome

ANDREEA CRISAN AUX COMMANDES DE ANDY TRANSPORT

En reprenant les rênes de l'entreprise de son père en 2021, Andreea Crisan a insufflé un vent de fraîcheur à l'industrie du transport. La femme d'affaires n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. Le fonds de solidarité FTQ a récemment annoncé un investissement dans l'entreprise.

EMILIE LAPERRIÈRE

Andreea Crisan n'avait que 11 ans quand ses parents et elle ont quitté la Roumanie pour s'installer à Montréal, en 2001. Incapable de se trouver un emploi, son père, chauffeur d'autobus, achète alors un camion et fonde Andy Transport. La minuscule entreprise des débuts a fait place à une compagnie d'envergure : elle compte aujourd'hui environ 500 employés et constitue l'une des 250 plus grandes flottes d'Amérique du Nord. La huitième en importance au Québec. Son chiffre d'affaires dépasse les 50 millions de dollars. La transition à la tête de l'entreprise se passe bien pour la jeune trentenaire. « Mon père s'est retiré, alors j'ai beaucoup de place. Même s'il y a toujours des imprévus, on préparait ce changement depuis longtemps », explique Andreea Crisan.

Andy Transport est devenue l'une des 250 plus grandes flottes d'Amérique du Nord.

La présidente-directrice générale fait figure d'exception dans l'industrie du transport, malgré le fait qu'elle constate une certaine évolution. « Il y a plus de femmes en termes de représentation et elles grimpent les échelons. Mais la grande majorité des entreprises sont encore dirigées par des hommes. » L'organisation mise sur l'innovation et n'hésite pas à sortir des sentiers battus. Il y a quelques années, elle a par exemple mis en place un centre de formation pour ses chauffeurs. « La pratique existait aux États-Unis, mais ce n'était pas quelque chose qu'une entreprise de notre taille faisait. »

GROS PLAN SUR LA CROISSANCE

Andreea Crisan et son équipe ont élaboré un plan de croissance pour les quatre divisions d'Andy Corporation. « Certaines sont plus en mode "entreprises en démarrage". Elles sont passées de zéro à un certain chiffre d'affaires. D'autres essaient de mieux se positionner dans leur division. Mais elles sont toutes en mode croissance. » Cette croissance se fera principalement de façon organique, mais Andreea Crisan ne ferme pas la porte à quelques acquisitions dans les 24 prochains mois. Le fonds de solidarité FTQ, qui a récemment annoncé un investissement dans la prochaine phase de croissance d'Andy Corporation, ne tarit pas d'éloges envers la société et sa dirigeante. « C'est une entreprise qui se démarque par son potentiel, sa stratégie, sa vision », lance Gilles Poulin, vice-président, Placements privés et investissements d'impact – aérospatiale, infrastructures et transport à la FTQ. « La jeune présidente et son équipe de direction modernisent les pratiques de cette industrie avec leurs nouvelles méthodes de travail. On croit beaucoup en Andreea et en ses capacités », ajoute-t-il. Il estime aussi que l'entreprise est en avance sur son temps en ce qui a trait aux pratiques ESG. Le Fonds FTQ accompagnera Andy Corporation sur une longue période s'il faut en juger par leurs partenariats passés. « On a des investissements qui remontent à plus de 30 ans », souligne Gilles Poulin.

Ce partenariat à long terme permettra notamment à Andy Corporation de mettre en place un conseil d'administration auquel siégeront dorénavant des membres externes, provenant aussi du Fonds FTQ. « On devient actionnaire minoritaire, précise-t-il. On ne s'implique pas dans la gestion ou dans les opérations, seulement dans la haute gouvernance, comme le CA ou le plan stratégique. » Le fonds de solidarité suivra l'entreprise dans sa croissance au fil des années. Il pourra par exemple réinvestir au moment des transactions majeures ou des tournants de l'entreprise. « On sera là aussi pour Andy Corporation en cas de périodes plus difficiles », assure Gilles Poulin.

Andy Corporation
Rang au Palmarès | Grande entreprise
Chiffre d'affaires annuel | plus de 50 millions de dollars
Plus de 500 employés

Berger: une histoire de famille

La transition s'est déroulée en douceur pour la société mondiale de mélanges horticoles. Les codirigeantes, à la barre de Berger depuis 2015, ont officialisé le changement de règne récemment en endossant également le rôle de coprésidentes du conseil consultatif, auquel elles participent depuis qu'elles ont 25 ans.

EMILIE LAPERRIÈRE

Les sœurs Valérie et Mélissa Berger n'étaient pas nécessairement prédestinées à reprendre les rênes de l'entreprise familiale. « Mon père ne nous a jamais mis de pression, assure Mélissa. On a fait toutes les deux des études et travaillé ailleurs avant de nous décider à faire le saut. Je pense que c'était important qu'on passe par d'autres chemins avant, qu'on bâtit notre confiance. » Mélissa a travaillé chez L'Oréal tandis que Valérie a déjà été à l'emploi de PepsiCo. « On a un coach, Claude Laliberté, qui nous accompagne depuis les 15 dernières années, souligne Valérie. Ça ne s'est pas fait tout seul. » Sa sœur remarque qu'il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui réussissent à faire le transfert de la deuxième à la troisième génération. « Il faut être organisé, communiquer et vraiment se respecter pour que ça marche », dit-elle.

« On ne peut pas gérer de la même façon que mon père et mon oncle, mais j'ai le goût de dire que les valeurs sont les mêmes. »

– Mélissa Berger

Les deux acolytes ont aujourd'hui l'impression de poursuivre le rêve de leur grand-mère, Huguette Théberge. « C'est le rêve d'une madame assez exceptionnelle qui a lancé Berger en 1963. » À l'époque, c'était une petite révolution. Après deux ans, Alcide Berger a rejoint sa femme à la tête de l'organisation. « Chez nous, on repose beaucoup



Valérie et Mélissa Berger

sur le travail d'équipe », estime Valérie. Les sœurs sont le troisième duo à diriger l'entreprise. Dans cette nouvelle étape de développement de la grande entreprise, Mélissa et Valérie succèdent à leur père Claudin et à leur oncle Régis, qui étaient passés aux commandes en 1980. Certains employés ont connu les trois générations de dirigeants et sont encore dans l'organisation.

GÉRER LA CROISSANCE

Depuis leur arrivée, les dirigeantes misent sur une croissance continue. Et pour cause, le chiffre d'affaires a quadruplé. « On ne peut pas gérer de la même façon que mon père et mon oncle, mais j'ai le goût de dire que les valeurs sont les mêmes », croit Mélissa. « On prend soin de notre monde de la même façon, ajoute Valérie. Au-delà de ça, ce qui nous différencie, c'est qu'on doit s'appuyer sur une structure à plusieurs niveaux. » Berger compte désormais 9 usines, 14 sites de récolte et près de 900 employés. Les coprésidentes ont structuré l'organisation et s'appuient sur des outils de gestion pour garder un œil sur l'ensemble des opérations. Une usine de production a récemment vu le jour au Manitoba. Les produits de Berger sont présents déjà dans 20 pays. Comme l'Amérique du Sud émerge dans le monde de l'agriculture, la région sera dans la mire de Berger. « On est toujours en train de regarder où il faut se positionner pour continuer à croître », dit Valérie.

Malgré l'expansion, les deux partenaires essaient de rester en contact avec leurs salariés. « On rencontre tous nos employés au minimum quatre fois par année, sur

tous les sites, ajoute cette dernière. On leur dit comment l'entreprise se porte et quelles sont nos orientations. Avec la nouvelle réalité du télétravail, on ne veut pas perdre non plus nos valeurs », admet Mélissa. Énormément d'efforts sont donc consacrés pour préserver la culture d'entreprise et bien intégrer les nouvelles recrues. « On veut qu'ils sachent qu'on n'est pas là juste pour des raisons économiques, mais aussi pour des raisons sociales. » Berger s'engage dans sa communauté, et soutient par exemple un nouveau CPE sur le site du siège social de Berger à Saint-Modeste. « On aide les femmes à se positionner sur le marché du travail. On veut soutenir les jeunes familles et rendre le milieu de vie agréable. À travers le succès de l'organisation, notre objectif, à Valérie et moi, c'est de redonner et de faire une différence. »

Berger, c'est 9 usines,
dont une au Manitoba,
14 sites de récolte et près
de 900 employés.

Berger
Rang au Palmarès | Grande entreprise
Chiffre d'affaires annuel | plus de 50 millions de dollars
Plus de 500 employés



Devenez membre de l'AFEQ en 2023 !

Vous êtes entrepreneure.e, travailleuse.e autonome ou tout simplement interpellé.e par l'en-intrapreneuriat féminin dans la ville de Québec ET vous souhaitez développer votre réseau ainsi que vos compétences d'affaires ?

Rejoignez l'AFEQ sans plus attendre: réseautage, développement personnel et professionnel, inspiration et plus encore vous attendent dans nos événements en 2023 !

Au plaisir de vous accueillir dans notre belle communauté !
Pour devenir membre: afequebec.com





© Nathan Hurst

Écoresponsable, même en vacances

Connaissez-vous le tourisme écoresponsable? Cette pratique est une façon de voyager qui respecte au mieux les enjeux économiques, sociaux et environnementaux. Le tourisme durable est essentiel pour notre planète et son avenir.

Sensibilisés aux conséquences environnementales, plusieurs complexes hôteliers se sont engagés à réduire leur empreinte en adoptant des pratiques durables. Certains hôtels ont, entre autres, éliminé les plastiques à usage unique, offrant des bouteilles en verre à remplir aux stations d'eau prévues à cet effet.

D'ailleurs, différents types de certifications existent pour valider les efforts des hôtels en matière de

tourisme durable. Elles sont basées sur les critères du Global Sustainable Tourism Council, la référence mondiale dans le domaine.

Vous souhaitez passer des vacances dans un établissement reconnu pour son respect de l'environnement? Chez Voyages à Rabais, nous simplifions la démarche grâce à un nouveau filtre dans le moteur de recherche de notre site Web, permettant de mettre de l'avant les hôtels écoresponsables, peu importe le voyageur souhaité.

Très souvent, de petits gestes simples peuvent être posés pour voyager de manière écoresponsable: penser à éteindre les lumières de sa chambre avant de sortir, ajouter une bouteille d'eau réutilisable dans sa valise, favoriser les pailles réutilisables et jeter ses mégots de



Sylvie Myre

Sylvie Myre est présidente de Voyages à Rabais, Tours Amérique et Objectif Monde.

cigarette aux endroits prévus à cet usage. Si possible, ne pas changer ses serviettes de plage tous les jours. Enfin, jeter ses déchets dans les poubelles et les bacs de recyclage et non par terre, ça va de soi. Ensemble, voyageons de manière respectueuse, pour une planète en bonne santé.



Caroline Biron: l'entreprise comme discipline sportive

Pour réussir au golf, il faut être persévérant, patient, résilient, concentré, discipliné. Il en est de même dans bien d'autres sports et ce sont aussi les qualités dont font preuve les grands dirigeants... et les dirigeantes, puisque c'est ce qu'en dit Caroline Biron, présidente et cheffe de la direction de Biron Groupe Santé depuis l'an dernier.



« Il faut se retrousser les manches, mais pas au détriment de la vie courante. »

– Caroline Biron

RENÉ VÉZINA

Le Groupe Biron regroupe plus de 1000 employés et se déploie en 5 unités d'affaires: laboratoires, soins du sommeil, imagerie médicale, génétique et services aux entreprises. Le réseau compte environ 120 points de service, laboratoires et centres de prélèvements. Caroline Biron vient de prendre la tête d'une entreprise familiale fondée en 1952 par son père, Denis, décédé en 2019, mais qui avait entretemps laissé les rênes à ses trois filles. Ève-Lyne en a assumé la direction du milieu des années 1990 jusqu'en 2014, puis Geneviève, jusqu'en 2021, et Caroline, depuis 2022.

À l'âge de 14 ans, Caroline passait son temps libre au service de réception des échantillons, pour aller ensuite accueillir des patients ou porter des messages. « Toute jeune, mon père m'invitait dans le laboratoire pour me faire découvrir les microscopes et les rudiments de la biochimie. Mon père et ma mère, Ève, parlaient affaires entre eux. C'était dans la bulle familiale. »

Caroline décroche un baccalauréat en génie civil à l'Université McGill. Peu à peu, elle gravit les échelons de

ressourcer, de créer des perspectives, de garder des idées claires et même de méditer», confie Caroline Biron, qui demeure très active: jogging, ski, natation, tennis. Caroline mise aujourd'hui sur l'entreprise et sur sa famille. Son ambition est de maintenir les valeurs fondamentales de l'entreprise et de répondre aux besoins des patients: « Il nous faut préserver un leadership fort, dit-elle, en misant sur notre potentiel d'innovation et d'agilité. Mon objectif, finalement, est de consolider Biron comme une entreprise sereine, pérenne et équilibrée. »

C'est ainsi que Caroline Biron affiche les préoccupations d'une dirigeante de la nouvelle génération et entend se réserver du temps avec ses proches. « De toutes mes fibres, celle de la vie familiale est la plus forte, et j'y consacre tout le temps que je peux. Je pars bientôt vers le Sud. Avec mes sœurs et ma mère, qui va célébrer ses 80 ans, nous allons passer du bon temps ensemble. » Concilier la vie familiale, la vie professionnelle et la vie sportive, pour Caroline, c'est comme avancer sur un parcours de golf, avec un moment de recul, en pensant à toutes les autres femmes qui doivent composer avec des impératifs: « Je dirais qu'il faut être audacieuse tout en s'écoutant. Il faut se retrousser les manches, mais pas au détriment de la vie courante. Et que l'on soit homme ou femme, on ne peut pas tout régler par soi-même. Il faut bien s'entourer. », conclut-elle.

Biron

Rang au Palmarès | Grande entreprise
Chiffre d'affaires annuel | plus de
50 millions de dollars
Plus de 500 employés

ORAM, Plomberie Jubinville et Portes Lambton : ralentissement en vue dans la construction

Hausse des coûts des matériaux, problèmes d'approvisionnement, pénurie de main-d'œuvre... l'industrie de la construction fait face à de nombreux défis depuis quelques années, et un repli est attendu en 2023. Trois dirigeantes de PME du secteur expliquent comment elles gardent le cap.

EMILIE LAPERRIÈRE

« L'industrie de la construction est assez mouvementée en ce moment », concède d'entrée de jeu la coprésidente d'ORAM, une entreprise en mécanique du bâtiment. Marie-Claude Allaire souligne par exemple qu'en plomberie, plusieurs produits sont importés de l'Asie. « Avec la pandémie, ça a eu des répercussions importantes sur le prix des matériaux et des transports. Tirer notre épingle du jeu n'a pas été facile. » L'organisation a dû négocier pour minimiser les conséquences sur ses propres prix et ses contrats.

Comme les autres entrepreneurs en construction, le quotidien d'Alexandra Jacques comporte son lot de défis. La présidente de Portes Lambton doit notamment maintenir sa capacité de production, revoir ses procédures pour intégrer l'automatisation ainsi que s'adapter à l'inflation salariale et à la flambée des prix des matières premières.

Afin de pallier le manque de travailleurs, le manufacturier de portes en bois a mis en place différentes solutions. « On a amélioré nos procédures du début à la fin. Pour réduire les coûts de manutention, on a automatisé et robotisé certaines opérations », donne en exemple la chef d'entreprise. L'entreprise familiale de 130 employés planche sur un investissement pour la machinerie et un diagnostic 4.0 qui devraient être mis en œuvre cette année. Sandra Jubinville, présidente-directrice générale de Plomberie



Jubinville, croit pour sa part que le principal défi est lié au changement. « En tant qu'entrepreneure, il faut gérer les nouvelles réalités du monde du travail, trouver comment innover dans l'industrie avec la technologie. On est en train de vivre un vent de changement », remarque-t-elle.

« Pour les postes de bureau, on réussit à combler les besoins rapidement. On manque de travailleurs pour ce qui est des chantiers. »

– Marie-Claude Allaire, ORAM

LA FORCE DE L'ÉQUIPE

Pour réussir, Alexandra Jacques estime également qu'il faut être disponible pour les salariés, leur offrir de la flexibilité, des conditions attrayantes et travailler sur notre marque employeur. « Quand les gens se sentent écoutés et valorisés, on crée un milieu de travail où il fait bon vivre. » Portes Lambton fait briller ses employés et tente de les rendre fiers de faire partie de l'entreprise pour augmenter leur sentiment d'appartenance. « On leur montre à quoi leur travail sert, dans quels projets prestigieux leurs produits

sont utilisés », illustre Alexandra Jacques. La pénurie de main-d'œuvre se fait surtout sentir en ce moment pour ORAM. « Pour les postes de bureau, on réussit à combler les besoins rapidement. On manque de travailleurs pour ce qui est des chantiers. On essaie d'améliorer nos façons de faire pour être plus efficaces », relate Marie-Claude Allaire. Au cours des deux dernières années, l'entreprise a implanté la préfabrication et la précoupe de la tuyauterie en entrepôt, réduisant ainsi le nombre de plombiers sur le terrain. « On a aussi une équipe de ressources humaines super proactive qui a, à titre d'exemple, mis en place un programme de référencement. »

« Portes Lambton a rivalisé d'imagination pour ne pas faire subir la hausse des prix seulement à ses clients. Planifier les commandes jusqu'à six mois à l'avance, c'est ce qui nous a sauvés. »

– Alexandra Jacques

INFLATION, PRESSION SUR LES PRIX

Portes Lambton a rivalisé d'imagination pour ne pas faire subir la hausse des prix seulement à ses clients. « C'est vraiment un travail d'équipe. Les gens dans l'usine nous aident beaucoup et nous donnent des trucs. Il a fallu se remettre en question, trouver des alternatives, des produits équivalents moins chers, d'autres procédés », explique la présidente. En raison des problèmes d'approvisionnement, l'équipe doit gérer l'inventaire de main de maître pour éviter la pénurie. La compagnie collabore désormais plus étroitement avec les clients. « Planifier les commandes jusqu'à six mois à l'avance, c'est ce qui nous a sauvés », croit Alexandra Jacques. Plomberie Jubinville, aussi, a misé sur une bonne planification. « On a eu nos difficultés, mais on s'en est bien sorti grâce à ça », constate Sandra Jubinville, qui ajoute que la situation commence à se replacer. ORAM, qui fait affaire avec des grossistes, a signé certaines ententes pour éviter de trop grandes hausses de prix. « Par rapport aux produits en tant que tels, on n'a pas beaucoup de marge de manœuvre quand le projet est commencé. Si une sorte de douche a déjà été installée sur trois étages, on ne peut pas changer de modèle en cours de route », ajoute par contre Marie-Claude Allaire.

« On a eu nos difficultés, mais on s'en est bien sorti grâce à la planification. »

– Sandra Jubinville

STABILITÉ POUR PRÉSERVER LES ACQUIS

Pour Plomberie Jubinville, le secret de la croissance réside dans une équipe solide. L'entreprise de 85 employés ne chômera pas en 2023. Elle mettra entre autres son expertise à l'œuvre à l'hôtel de ville de Montréal et à l'hôpital de Verdun. Elle mettra aussi un point final à l'école LaSalle. Portes Lambton mise de son côté sur la stabilité plutôt que sur la croissance. « Avec l'euphorie du marché, on savait que ça ne pouvait pas continuer comme ça. On a été visionnaire en privilégiant la relation client et les partenariats solides pour faire face à ce qui s'en vient. » C'est aussi la stratégie adoptée par ORAM, qui compte un grand bassin de clients et pourra ainsi conserver le même chiffre d'affaires, du moins pour un an. « Même si on sent le ralentissement des mises en chantier, on est chanceux. Je sais que ce n'est pas le cas avec tous les entrepreneurs », souligne Marie-Claude Allaire. La compagnie a connu une forte croissance dans les cinq dernières années. « Pour 2023, on veut stabiliser nos opérations et consolider nos équipes. On a une jeune équipe de gestion de projets et des employés plus expérimentés. Il faut s'assurer que tout le monde se développe au sein de l'entreprise. Après, on sera prêts pour une autre phase de croissance. »

ORAM

Rang au Palmarès | Grande entreprise
Chiffre d'affaires annuel | plus de 50 millions de dollars
Plus de 500 employés

Portes Lambton

Rang au Palmarès | Moyenne entreprise
Chiffre d'affaires annuel | 10 à 50 millions de dollars
101 à 200 employés

Plomberie Richard Jubinville

Rang au Palmarès | Moyenne entreprise
Chiffre d'affaires annuel | 10 à 50 millions de dollars
51 à 100 employés



LG2 et bicom, les indépendantes

« Les derniers Gaulois ». C'est ainsi que Pénélope Fournier, associée et présidente, Montréal chez LG2, décrit les agences de communication indépendantes, qui sont de moins en moins nombreuses au Québec. Avec Vicky Boudreau, la fondatrice de bicom, elles expliquent pourquoi elles tiennent à leur autonomie.

EMILIE LAPERRIÈRE

Quand on demande à Pénélope Fournier quels sont les avantages d'une agence indépendante, elle répond sans hésiter. « On est autonomes à 100% dans nos décisions. Tous les jours, on peut suivre nos valeurs dans toutes les décisions d'affaires qu'on prend. » La réponse peut paraître simple, mais elle revêt une grande importance au quotidien pour LG2. « On peut avoir une vraie gestion bienveillante. Une gestion qui place les besoins de nos clients et de nos talents au premier plan. Nos produits aussi », assure

INFLUENCE

« La grande différence avec une agence indépendante, c'est qu'on crée de la valeur ici, on réinvestit dans la société. »

– Pénélope Fournier.

la dirigeante. Selon Pénélope Fournier, cette indépendance permet à LG2 de maintenir une croissance durable et une influence dans leurs activités. La cheffe de direction et partenaire fondatrice de bicom abonde dans ce sens. « Comme entrepreneur, on est maître de ses propres décisions sans devoir répondre à des contraintes internationales qui ne s'appliquent pas ici », dit Vicky Boudreau, qui estime que l'agence demeure ainsi plus agile et plus collée sur les réalités de son marché.

INDÉPENDANCE

bicom a refusé des offres d'achat de la part de grands groupes par le passé tandis que LG2 reçoit chaque mois des appels d'intéressés.

DES SERVICES PROFESSIONNELS D'ICI

Les réflexions des deux entrepreneures détonent dans un milieu marqué par un mouvement de consolidation. Bicom a d'ailleurs refusé des offres d'achat de grands groupes par le passé tandis que LG2 reçoit chaque mois des appels d'intéressés. « On est peu à être restés à propriété québécoise alors on se connaît tous. On se serre les coudes et on se donne des tapes dans le dos quand on se voit », indique Pénélope Fournier. Les deux fondateurs de LG2, Sylvain Labarre (le L) et Paul Gauthier (le G), ont décidé de s'arranger pour maintenir le contrôle de l'entreprise au Québec. « Ça aurait été bien plus simple pour eux de vendre à un gros réseau international. Ils ont préféré se casser la tête », remarque la directrice avec humour. Un collectif de 17 employés d'ici a plutôt racheté l'agence. Ils sont aujourd'hui 24 et la volonté de rester indépendants est toujours aussi forte.

AMBITION

« Avec mon associée, Marie-Noëlle Hamelin, on est en train d'ouvrir un bureau aux États-Unis. »

– Vicky Boudreau.

Comme le souligne Vicky Boudreau, les principes de l'achat local s'appliquent autant aux services professionnels qu'aux produits. « Il y a une répercussion économique quand les entreprises sont au Québec parce qu'elles paient des impôts. Les profits demeurent aussi au Québec. » Les chiffres tendent à lui donner raison. Selon une étude réalisée par la firme de services-conseils Aviseo, le gouvernement récolte de 8 à 13 cents de plus en revenus fiscaux pour chaque dollar octroyé à des firmes québécoises. « La grande différence avec une agence indépendante, c'est qu'on crée de la valeur ici, on réinvestit dans la société », croit Pénélope Fournier. Les deux entreprises s'engagent par ailleurs dans des causes et des fondations qui leur tiennent à cœur. Convaincue de pouvoir faire une différence, LG2 redonne environ 1 million de dollars par année à la société québécoise.

PLUS FORTS ENSEMBLE

Les agences ont toutes deux rejoint un collectif. Bicom est membre de l'Alliance des cabinets de relations publiques du Québec et du Regroupement des firmes de services indépendantes du Québec. Le réseau Worldwide Partners compte de son côté LG2 parmi ses 70 membres. « Ça permet de partager les meilleures pratiques, d'échanger quand on a des défis, de faire front commun sur des questions comme le lobbying. On travaille ensemble pour le bien de l'industrie », croit Vicky Boudreau. Pénélope Fournier, elle, ne s'attendait pas à un tel avantage. « C'est phénoménal, lance-t-elle. Ce sont les agences qui possèdent le réseau. Donc, ça nous crée des tentacules partout dans le monde. Ça nous donne une influence beaucoup plus grande pour nos clients. » Cette association a aussi donné à l'entreprise un rayonnement à l'international.

La volonté de rester à propriété québécoise n'empêche pas les deux firmes d'avoir des visées mondiales. LG2 se concentre pour l'instant sur le Canada, mais commence à lorgner à l'extérieur des frontières. « Tranquillement, on veut servir des clients à l'international. On sent déjà un intérêt. » Les deux têtes dirigeantes de bicom ont aussi des ambitions hors de la province. « Avec mon associée, Marie-Noëlle Hamelin, on est en train d'ouvrir un bureau aux États-Unis, confie Vicky Boudreau. On pourrait aller en Europe après. On a décidé qu'on n'allait pas vendre notre entreprise, mais qu'on allait peut-être en acheter d'autres. »

LG2

Rang au Palmarès | Grande entreprise
Chiffre d'affaires annuel | plus de 50 millions de dollars
Plus de 500 employés

Bicom

Rang au Palmarès | Force vive
Chiffre d'affaires annuel | 5 à 10 millions de dollars
21 à 50 employés

La philanthropie : une approche familiale

Avec les derniers mois plus tumultueux, les gens souhaitent redonner à leur communauté en ayant un réel impact. On a tendance à confondre les dons de bienfaisance et un projet philanthropique. Habitée par un désir de faire une différence dans la vie comme en affaires, Karine Précourt, directrice générale, bureau de gestion familiale à BMO Gestion privée, souhaite démystifier ces deux pratiques.



Karine Précourt

Karine Précourt est directrice générale, bureau de gestion familiale, BMO Gestion privée.

« Un projet philanthropique dans la famille demande de la réflexion pour être bien conçu. »

Les dons de bienfaisance se distinguent de la philanthropie par l'approche du donateur. Alors que les dons de bienfaisance sont habituellement versés à un organisme qui ne rend pas compte de l'usage qu'il en fait, le donateur philanthrope a une vision de ce que le don peut apporter. Au Québec, la philanthropie a longtemps été négligée. Toutefois, depuis quelques années, elle semble se développer dans plusieurs familles. Quelles en sont les causes? Un effet du vieillissement de la population? Une plus grande attention portée aux valeurs transmises aux enfants? La prise de conscience et un changement d'attitude face à la disparité dans la répartition de la richesse?

On constate que le partage et l'entraide sont des valeurs qui

prennent une place plus importante dans les familles. Dans plusieurs d'entre elles, ce sont des valeurs que l'on veut communiquer aux enfants et aux petits-enfants, un patrimoine à transmettre de génération en génération. Pour traduire ces valeurs en actions, il est nécessaire de mettre

en place une certaine structure, de déterminer à qui le don est destiné, puis d'en mesurer les impacts. « Un projet philanthropique dans la famille demande de la réflexion pour être bien conçu », indique Karine Précourt. Il exige des échanges en famille afin qu'il soit rassembleur. L'énoncé de mission philanthropique permet de choisir les secteurs où l'on veut agir, d'établir des objectifs quant à l'effet recherché et de fixer des critères d'évaluation.

LES FEMMES ET LA PHILANTHROPIE

On remarque que les femmes sont plus souvent les initiatrices de la philanthropie dans les familles. « Les femmes soulèvent de plus en plus leur intérêt quant à la possibilité de participer à un projet philanthropique familial », confirme Karine Précourt.

Selon le Conseil du statut de la femme, les femmes donnent trois fois plus qu'il y a trente ans, alors que la participation des hommes pour cette même période a seulement doublé. De plus, selon une étude de l'Institut Mallet publiée en 2018, les femmes occupent la majorité des postes de direction d'organismes de bienfaisance et à but non lucratif.



Des transitions qui se préparent

Depuis 2019, plusieurs centaines d'entreprises ont figuré au Palmarès des entreprises au féminin de Premières en affaires. Certaines ont été vendues, d'autres ont fermé. Gros plan sur des transitions qui font partie du cycle de vie des PME.

STÉPHANE DESJARDINS

Kalliopi Athanasoulis a possédé trois pharmacies durant 28 ans. Elle les a toutes vendues pour soigner plusieurs cancers. Accès Pharma, chez Walmart, figurait au 3^e Palmarès des entreprises au féminin l'an dernier. « Quand j'ai eu mon premier cancer, j'ai dû vendre une de mes pharmacies parce que je devais me concentrer sur ma maladie, explique-t-elle. À mon deuxième cancer, j'ai aussi pris la décision de vendre une deuxième pharmacie. À mon troisième, j'ai décidé de prendre soin de moi à plein temps et j'ai vendu la dernière. »



Kalliopi Athanasoulis a vendu ses pharmacies pour prendre soin d'elle : « Je n'ai pas besoin de beaucoup de matériel dans ma vie, ajoute-t-elle. Sur le plan professionnel, ce qui m'importait, c'était le contact avec les gens. »

Kalliopi Athanasoulis a été bien entourée pour prendre ses décisions. Par ses proches, évidemment, mais aussi par son franchiseur, son banquier, les gens de l'Association québécoise des pharmaciens propriétaires et par l'Ordre des pharmaciens du Québec. Dans ce contexte, les comptables occupent une place centrale. La relation avec le sien durait depuis 28 ans : il connaissait bien sa cliente pharmacienne et, surtout, sa réalité familiale et professionnelle. Chaque transaction était différente et avait sa propre recette, selon les circonstances. L'aspect fiscal importait lourdement, mais Kalliopi Athanasoulis ne peut en livrer les détails. « Je suis pharmacienne, je laisse les spécialistes prendre soin de tous les aspects de la transaction et je suis leurs conseils, dit-elle. Tu dois accepter de ne pas connaître la réponse et laisser aller la situation. Ainsi, je n'ai eu aucun stress quant aux questions financières et fiscales. »

Ces épreuves ont redéfini les priorités de la femme d'affaires. « Je n'ai pas besoin de beaucoup de matériel dans ma vie, ajoute-t-elle. Sur le plan professionnel, ce qui m'importait, c'était le contact avec les gens : mes clients, mon personnel, les fournisseurs, les professionnels que je croisais régulièrement. » Vendre une entreprise dans la précipitation n'est pas une bonne idée, mais dans son cas, elle devait concentrer son énergie pour améliorer son état de santé. « On doit se doter d'un objectif personnel : de combien as-tu besoin financièrement en fonction de tes priorités de vie? » Les questions financières et fiscales sont ensuite alignées sur cet objectif.

Lise Lapointe a vendu sa PME de cybersécurité, Terra Nova Security, à Titus, une société américaine spécialisée en cybersécurité.

« Il faut savoir s'entourer, confie-t-elle. J'avais un bon avocat et un bon fiscaliste. C'est primordial. Des professionnels qui ont de l'expérience en matière de vente d'entreprise connaissent les stratégies fiscales et financières. » Au moment de vendre son entreprise, Lise Lapointe disposait déjà d'une fiducie familiale et possédait plusieurs condos commerciaux, où son entreprise était domiciliée. Ses deux enfants étaient cadres dans l'entreprise. Ils le sont demeurés, car l'acheteur y voyait un avantage.

Si Lise Lapointe a vendu son entreprise à l'une des plus importantes sociétés mondiales de cybersécurité, basée aux États-Unis, ses fiscalistes ont aussi offert des conseils à la société acheteuse: les Américains n'étaient notamment pas au courant de certains avantages fiscaux liés aux lois canadiennes. Lise Lapointe a choisi Deloitte, car le cabinet disposait d'une équipe de fiscalistes et de comptables chevronnés, qui avaient piloté de nombreuses transactions similaires. « On doit passer au peigne fin la situation comptable et fiscale tant de l'entreprise que de la famille, reprend-elle. Acheteurs et vendeurs ont des lois fiscales à respecter. Mais comme entrepreneur, tu dois aussi établir les bonnes priorités, pour toi et pour tes proches. »

VENTE D'ENTREPRISE

« On doit passer au peigne fin la situation comptable et fiscale tant de l'entreprise que de la famille. Acheteurs et vendeurs ont des lois fiscales à respecter. Mais comme entrepreneur, tu dois aussi établir les bonnes priorités, pour toi et pour tes proches. »

– Lise Lapointe

On ne vend pas une entreprise de la même manière à un acheteur canadien ou étranger. Les lois diffèrent, notamment sur le plan fiscal. Tout cela représentait son lot de complications. « Certaines transactions peuvent durer des mois, voire des années. Dans notre cas, ça a été très court, parce que nous nous étions beaucoup préparés », insiste-t-elle. Il a fallu revoir les structures de l'entreprise et passer en revue toute la documentation. On parle ici de plus de 30 000 documents et fichiers informatisés. « Tout était en ordre. Les impôts étaient payés. Nous étions prêts », constate-t-elle.

Un exemple parmi d'autres: au Canada, un entrepreneur qui vend son entreprise a droit à une déduction fiscale pouvant aller jusqu'à 900 000\$. Le fait de pouvoir transférer le gain vers une fiducie familiale lui a permis de bénéficier de cette déduction quatre fois: pour elle, son conjoint et ses deux enfants. Sans la fiducie, elle n'aurait eu qu'une seule déduction. C'est le genre d'avantage que seul un fiscaliste expérimenté peut découvrir. « Les stratégies fiscales doivent être acceptées tant par le vendeur que par l'acheteur, ajoute-t-elle. On doit donc préparer son dossier jusque dans les détails, expliquer nos lois, comprendre les leurs. Ça facilite invariablement les discussions. »

Comprendre son entreprise pour avoir une vision d'ensemble

Au-delà de la connaissance des opérations, vous devez, en tant qu'entrepreneur et leader d'une organisation, avoir un portrait clair de celle-ci. Pour être crédible et influencer toutes les parties prenantes d'une entreprise, vous devez bien la comprendre et être en mesure de discuter finances, comptabilité, stratégie, marketing, ventes, marché, etc. Vous devez vous élever au-dessus de la mêlée et saisir toutes les nuances de la gestion. Vous devez être capable de décrire votre entreprise rapidement, sous tous ces angles.

« Pour comprendre son organisation, il faut avoir dressé son plan d'affaires et son plan stratégique. »

Une ou un leader d'une organisation doit maîtriser et savoir expliquer la raison d'être (ce pour quoi vous existez) et la vision (la destination future) de celle-ci. Vous devez connaître la proposition de valeur (promesse au client) de votre entreprise envers les clients et pouvoir bien préciser vos principaux défis et objectifs stratégiques. Vous devez aussi expliquer à des

employés potentiels votre proposition de valeur en tant qu'employeur (votre promesse aux employés) et pourquoi ils devraient venir travailler avec vous. Si vous avez besoin d'investissement, êtes-vous en mesure de définir la proposition de valeur pour les investisseurs (promesse de rentabilité aux actionnaires ou créanciers)?

Lorsque vous rencontrez votre banquier, votre comptable, vos investisseurs ou vos créanciers, vous devez être capable de discuter et comprendre les éléments clés financiers et comptables ainsi que la chaîne de valeur de votre organisation. Afin d'influencer et de mobiliser les intervenants, vous devez parler le même langage qu'eux, que ce soit la vulgarisation de certains termes avec vos employés ou encore le langage financier avec votre banquier. Il vous faut absolument maîtriser les notions de base en comptabilité pour être en mesure d'interpeller vos actionnaires, vos créanciers ou vos éventuels partenaires.

Vous devez saisir les éléments financiers suivants: le chiffre d'affaires, les sources de revenus, la marge brute, le bénéfice net, les principaux coûts, les coûts variables, les coûts fixes, les flux



Richard Morrisseau

Richard Morrisseau, FCPA, est co-fondateur et GPS d'affaires pour les Brigades d'affaires Bluemind.

de trésorerie générés par vos opérations, les prévisions, les principaux ratios financiers... Pour comprendre son organisation, il faut avoir dressé son plan d'affaires et son plan stratégique, lesquels vous permettront de bien connaître votre marché, votre clientèle, vos forces et faiblesses ainsi que les menaces et les occasions d'affaires. Vous y trouverez aussi les principaux risques que pourrait rencontrer votre entreprise et comment les atténuer.

Tous ces éléments sont cruciaux quand vient le temps de décrire son organisation. Ça s'appelle « avoir une vue d'ensemble ». Pouvez-vous nous en parler de façon claire et convaincante, bien au-delà de la connaissance technique de vos produits et services? Toutes les parties prenantes doivent percevoir qu'il y a un capitaine à bord du navire, car vous devrez les convaincre de vous suivre dans votre vision et dans l'atteinte de vos objectifs.

Nous sommes fières
de faire partie de ce palmarès.

La tête a le cœur à la fête



la tête
chercheuse

25 ANS
DE CARRIÈRE

Cette année,
la tête chercheuse
célèbre ses 25 ans.
Ce qui veut dire...



ÉTOILES MONTANTES

En marge du Palmarès, ces entreprises ont un chiffre d'affaires qui se situe entre 1 et 5 millions de dollars. Voici 70 étoiles montantes qui sont promises à un brillant avenir.

LES ÉTOILES MONTANTES | 1 M\$ À 5 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	ANNÉES EMPLOYÉS	D'EXISTENCE
Agence Canidé	Rachel Desbiens-Després	Montréal	Agence de communication et relations publiques	21 à 50	7
Agence Charlie	Fanny Larocque	Montréal	Autres services (sauf les administrations publiques)	1 à 20	5
Agence dada	Manon Goudreault	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	13
À la Boîte à Fleurs	Francine Locas-Joly, Marie-Ève Joly et Stéphanie Joly	Laval	Commerce de détail	1 à 20	56
Anatis Bioprotection	Silvia Todorova	Laval	Biotechnologie	21 à 50	15
Aptitude Ergo	Sylvie Marchand, Josée Morin	Laval	Clinique d'ergothérapie	21 à 50	5
Babibulle	Valérie P. La Brèque	Laval	Services d'enseignement	21 à 50	14
Béké-bobo	Maggy-Nadyne Lamarche	Montréal	Fabrication	1 à 20	16
BIP Recherche	Lucie Leclerc	Montréal	Recherche marketing	51 à 100	34
Bougeotte et Placotine	Sarah Baribeau	Capitale-Nationale	Arts, spectacles et loisirs	1 à 20	10
Bradörf & Origa	Sylvie Adam	Centre-du-Québec	Commerce de détail	1 à 20	8
Cabana Séguin	Mylène Duguay	Montréal	Agence de communication et marketing	1 à 20	63
Carrément Tarte	Katell Burot	Montréal	Fabrication	21 à 50	7
Cartons Corruguard	Marie-Hélène Hotte	Lanaudière	Fabrication	1 à 20	14
Clip 'n climb - Maestrem Ninja Gym	Isabelle Landry-Larue	Montréal	Arts, spectacles et loisirs	51 à 100	9

LES ÉTOILES MONTANTES | 1 M\$ À 5 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES D'EXISTENCE
Cofina	Sonya Thayer	Estrie	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	3
Défi-Évasion	Véronique Girard	Capitale-Nationale	Arts, spectacles et loisirs	51 à 100	7
DELAN	Anne-Marie Deslauriers	Montréal	Recrutement TI	21 à 50	25
Digital Moment	Kate Arthur	Montréal	Services d'enseignement	21 à 50	10
Distribution Ad Valorem	Marie-Pierre Beaubien	Bas-Saint-Laurent	Commerce de gros	1 à 20	3
Dumais Sauvageau Garon - Cabinet en planification financière	Annabelle Dumais, Noémie Sauvageau	Bas-Saint-Laurent	Finance et assurances	1 à 20	1
Edphy International	Marilyse Richard-Robert	Laurentides	Arts, spectacles et loisirs	201 à 500	57
Épisode	Laetitia Shaiget	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	1 à 20	27
Équipements Roadloft	Laurence Dufour	Capitale-Nationale	Manufacture, fabrication de meubles de bois permettant la transformation non-permanente de véhicule en campeur	1 à 20	4
Evnia firme-conseil	Marlène Hutchinson	Laurentides	Services professionnels, scientifiques et techniques	1 à 20	17
Exponentiel Conseil	Véronique Arsenault	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	1 à 20	7
Firme Brouillette	Mégane Brouillette Silvers	Estrie	Agence de placement	201 à 500	3
Groupe d'édition la courte échelle	Mariève Talbot	Montréal	Tourisme, industrie culturelle, hébergement et service de restauration	1 à 20	7
Hamak Marketing Numérique	Sophie Girouard	Montréal	Agence de communication et marketing	21 à 50	8
Hôpital vétérinaire Le Gardeur	Évelyne Joubert, Lucie Hénault, Stéphanie Surveyer, Isabelle Asselin	Lanaudière	Soins de santé et assistance sociale	21 à 50	34
Hydro Culture	Lysa Macri	Montérégie	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	1 à 20	40
Imbritech Industries	Susy Imbriglio, Cathy Imbriglio	Laval	Manufacturier – Atelier d'usinage	1 à 20	13
Inspirevax	Christine Jacques	Montréal	Biotechnologie	1 à 20	1

LES ÉTOILES MONTANTES | 1 M\$ À 5 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES D'EXISTENCE
Intel2Talent Canada	Brigitte Simard	Montréal	Services de recrutement d'exécutifs et membres de CA, services de consultation, planification et gouvernance d'entreprises	1 à 20	5
Isabelle Huot Docteure en nutrition	Isabelle Huot	Montréal	Agroalimentaire	1 à 20	10
Kotmo	Céline Juppeau, Cindy Couture	Montréal	Fabrication	1 à 20	8
La tête chercheuse	Annie Bissonnette, Elisabeth Starenkyj	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	25
Le-Cours	Lise Lecours	Montérégie	Services d'enseignement	1 à 20	15
Le Groupe Brisson	Chloé Daneau	Laval	Transport et entreposage	1 à 20	69
Les aliments Kim Lam Foods	Thien-Kim Lam	Laval	Transformation agroalimentaire	1 à 20	10
Les cadeaux Shop moi ça	Lissa Moore, Roxanne Moore, Frédérique Canuel	Outaouais	Commerce de détail	1 à 20	4
Les manufacturiers Volton	Julie Mayer	Montréal	Autres secteurs manufacturiers (bois, produits métalliques, matériel de transport, caoutchouc-plastique, machinerie et équipements, produits chimiques, etc.)	21 à 50	51
Les Transports Maggy Beaudet	Maggy Beaudet	Chaudière-Appalaches	Fabrication	21 à 50	26
Lx Sim	Geneviève Dutil	Estrie	Services professionnels, scientifiques et techniques	1 à 20	13
Madame Labriski	Mérianne Labrie	Capitale-Nationale	Agroalimentaire, bien-être, motivation et saines habitudes de vie	1 à 20	6
MicroHabitat	Orlane Panet	Montréal	Agriculture, foresterie, pêche et chasse	21 à 50	6
Mme L'Ovary	Érica Lebrun, Olivia Elting	Montréal	Commerce de détail	1 à 20	6
Myni	Marie-Hélène David	Capitale-Nationale	Fabrication	1 à 20	2
Niché	Andréanne Mathieu	Montréal	Événementiel	1 à 20	9
Oliméga Signé Caméline	Chantal Van Winden	Montérégie	Foresterie	1 à 20	7

LES ÉTOILES MONTANTES | 1 M\$ À 5 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES D'EXISTENCE
Omy Laboratoires	Andréa Gomez	Capitale-Nationale	Fabrication	21 à 50	5
OPC Événements	Maritchou Plamondon, Marilyne Dubois	Montréal	Événementiel	1 à 20	20
Oxygène	Danie Deschênes, Maude-Laurence Champigny	Montréal	Arts, spectacles et loisirs	1 à 20	15
pardeux	Nathalie Lessard, Véronique Couturier	Montréal	TIC (services informatiques, logiciels, jeux vidéo, création multimédia, Web, etc.)	21 à 50	11
Perlimpinpin	Danielle Déry, Line Nault, Chantale Roy, Catherine Webster	Capitale-Nationale	Commerce en ligne (vêtements pour bébés)	1 à 20	36
PMT	Isabelle Gratton	Montréal	Industrie de l'information et industrie culturelle	21 à 50	41
Point Cardinal	Isabelle Foisy	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	1 à 20	1
Productions J	Julie Snyder, Marie-Pier Gaudreault, Isabelle Larivière, Maria Jimena Maezo, Nathalie Larose, Audrina Simard, Valérie Dalpé, Annie Bouchard, Madeleine Cantin, Karine Pelletier, Carine Sansregret, Maeva Francois	Montréal	Tourisme, industrie culturelle, hébergement et service de restauration	21 à 50	24
ProScène Dauphinois	Annie Dauphinois, Marguerite Dauphinois	Montréal	Fabrication	21 à 50	40

31%

des entreprises listées au Palmarès et des étoiles montantes existent depuis 10 ans ou moins.

« JE SOUHAITE AVOIR UNE INFLUENCE POSITIVE SUR LES FEMMES ET SUR NOTRE PLANÈTE. LA BIENVEILLANCE EST MA VALEUR LA PLUS IMPORTANTE. »

– Andrea Gomez, Omy Laboratoires

LES ÉTOILES MONTANTES | 1 M\$ À 5 M\$

ENTREPRISES	ENTREPRENEURES	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EMPLOYÉS	ANNÉES D'EXISTENCE
Publipage	Hélène Héroux	Montréal	Services professionnels, scientifiques et techniques	21 à 50	26
Réseau d'Annie RH	Annie Boilard	Montréal	Gestion de sociétés et d'entreprises	1 à 20	20
Réseau Infirmia / Harfang Santé	Isabelle Lechasseur	Capitale-Nationale	Sciences de la vie et soins de santé	101 à 200	10
SGM	Sonia Gagnon, Anissa Errai	Montréal	Agence de communication et marketing	21 à 50	20
Sobezone	Geneviève Éthier	Montréal	Fabrication, distribution et importation d'articles promotionnels et cadeaux corporatifs	1 à 20	9
Solutions Vetceterra (Euthabag)	Céline Leheurteux	Montréal	Commerce de détail	1 à 20	6
Sporthèque de Hull	Élaine Dupras	Outaouais	Arts, spectacles et loisirs	101 à 200	42
SUITE22 Événements	Nadine Ménard	Montréal	Services professionnels (communication événementielle)	1 à 20	18
Twenty Compass	Laurence Bédard	Montréal	Commerce de détail	1 à 20	7
Vachon Breton, S.A.	Catherine Poulin, Jacinthe Breton	Chaudière-Appalaches	Services professionnels (juridique, comptable, immobilier, ressources humaines, communication)	1 à 20	43
Vertima	Josée Lupien	Capitale-Nationale	Services professionnels, scientifiques et techniques	1 à 20	14

« SOUHAITONS QUE LES FEMMES EN AFFAIRES SOIENT AU COEUR DE LA RELANCE ÉCONOMIQUE DU QUÉBEC APRÈS DEUX ANNÉES ÉPROUVANTES. NOUS SOMMES DE PLUS EN PLUS NOMBREUSES ET DE PLUS EN PLUS RECONNUES, C'EST UNE FORCE. »

– Julie Snyder, Productions J

10%

des entreprises du Palmarès et des étoiles montantes ont levé du financement privé comme du capital de risque.

Chez OPC, Maritchou Plamondon sait s'entourer

Après avoir racheté une partie des parts de OPC Événements l'an dernier, Maritchou Plamondon compte sur sa mentore, Souad Elmallem pour appuyer sa réflexion stratégique. Une relation complice qui va au-delà d'un coaching traditionnel.

EMILIE LAPERRIÈRE

Bien que strictement platonique, la relation entre les deux professionnelles a tout du coup de foudre. « On s'est rencontrées il y a huit mois et on a tout de suite eu envie de travailler ensemble », raconte Maritchou Plamondon. C'est Desjardins Entreprises qui a suggéré à la dirigeante de rencontrer Souad Elmallem, qui est à la tête d'une entreprise de services-conseils, 6temik. « Contrairement à un coach traditionnel, je suis une femme d'affaires de terrain, précise Souad. Et je parle le même langage que ma mentorée grâce à mon expérience passée et actuelle. » La démarche de Souad Elmallem se base sur du concret. « Il y a un problème, il y a une solution et il y a un chemin pour s'y rendre. C'est dans ce processus que la relation se bâtit, et que la chimie se crée », estime-t-elle.

COCKPIT

« Souad fait partie intégrante d'OPC. C'est comme la stratège en chef. »

– Maritchou Plamondon

Cette approche convient parfaitement à Maritchou Plamondon : « Il n'y a pas un seul format d'accompagnement et ça m'enlève de la pression comme gestionnaire. J'avance à mon rythme, selon les besoins. » Les deux alliées se parlent de façon informelle une fois par semaine, par téléphone, en visio ou pendant un lunch. « Un peu comme chez le psy, je dis comment je me sens et on discute des problèmes. J'ai même déjà passé une heure à pleurer »,



Maritchou Plamondon

Maritchou Plamondon est co-actionnaire de OPC Événements.

admet Maritchou. Le meilleur conseil que Souad lui ait donné : « Elle m'a dit que je pouvais vivre mes émotions pendant 24 heures, mais de passer à autre chose ensuite. C'est rien, mais c'est vraiment utile pour moi. »

DES FEMMES COMPLICES

L'accompagnement de Souad va au-delà de la définition habituelle du mentorat. « Souad fait partie intégrante d'OPC. C'est comme la stratège en chef. » Elle participe aux réunions de gestion avec le reste de l'équipe. Les employés la connaissent aussi. Car les deux complices partagent le même style de gestion. « Je pense que nous sommes humbles et authentiques. On se ressemble comme leaders. C'est ce qui fait qu'on est solides. »

Le mentorat leur permet de tirer parti des forces de chacune. La relation n'est pas à sens unique. Maritchou se nourrit du leadership de sa conseillère, de sa façon directe de dire les choses, de sa vision d'ensemble. Souad, pour sa part, retire beaucoup de l'influence qu'elle a dans chacune de ses interventions. « Il y a un aspect relationnel. Quand on est devant des gens passionnés qui ont de l'énergie à revendre, c'est énergisant. » La femme d'affaires chevronnée se laisse parfois surprendre par les solutions imaginées par Maritchou. Et faire partie de l'équipe et lui donne l'impression de contribuer à l'entreprise.

OPC

Chiffre d'affaires annuel | 1 à 5 millions de dollars
1 à 20 employés

Digital Moment : trois questions à Kate Arthur

Fondé à Montréal en 2013 sous le nom Kids Code Jeunesse par Kate Arthur, Digital Moment veut enseigner les rudiments du codage, des algorithmes, des données et de l'intelligence artificielle aux jeunes du Québec. L'organisme comprend trois initiatives éducatives : Kids Code Jeunesse, Digital2030 et un laboratoire d'innovation sociale.

EMILIE LAPERRIÈRE

Pourquoi est-ce important d'enseigner les compétences numériques aux enfants ?

J'ai étudié la littérature anglaise à l'université. C'est là que j'ai vu le pouvoir que quelqu'un possède quand il sait comment communiquer et créer avec l'outil de communication. Au Moyen-Âge, ce sont les hommes blancs qui maîtrisaient l'outil de communication; ils savaient lire et écrire. Au XXI^e siècle, c'est le codage. Pour être des citoyens engagés, il faut que nos enfants le comprennent.

Peut-on développer des algorithmes éthiques ?

Oui, je pense qu'on peut. C'est d'ailleurs une très bonne question à poser aux enfants. C'est impossible pour un humain de ne pas avoir des idées préconçues. C'est très important de questionner ces préjugés, de se demander ce qu'est la technologie éthique, comment on utilise les données, comment on peut créer des algorithmes avec l'intelligence artificielle. On aborde la question de façon ludique dans nos ateliers dès le primaire. On parle par exemple du climat et on voit comment on peut créer un algorithme qui est bon pour la planète.

Quelle influence espérez-vous avoir avec vos différentes initiatives ?

On veut que les enfants d'aujourd'hui deviennent des adultes qui utilisent la technologie pour faire une différence. On aligne nos activités sur les objectifs de développement durable. On veut que nos enfants soient des citoyens engagés, responsables, qui prennent soin de la planète et se soucient des autres avant les profits. C'est mon objectif personnel en tout cas.



« On veut que nos enfants soient des citoyens engagés, responsables, qui prennent soin de la planète et se soucient des autres avant les profits. »

– Kate Arthur

Digital Moment

Chiffre d'affaires annuel | 1 à 5 millions de dollars
21 à 50 employés

Repreneuriat hybride : un défi relevé par DELAN



Alors que le Québec fait face à une importante pénurie de main-d'œuvre, les PME, tout comme les grandes entreprises, doivent faire preuve de créativité pour assurer leur pérennité. Selon le Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ), 37 000 entreprises seront à reprendre à court terme. Si le repreneuriat semble être la solution à ce défi, le nombre de repreneurs reste insuffisant pour assurer la survie de toutes les PME.

DELAN, une entreprise spécialisée en recrutement en technologies de l'information (TI), figure parmi les PME qui ont déjà assuré leur relève. Cette année, à l'occasion du 25^e anniversaire de DELAN, Anne-Marie Deslauriers a transféré la présidence à son fils Jean-François Charpentier, tout en demeurant active au sein de DELAN à titre d'associée fondatrice. Arrivé en 2012 au sein de l'entreprise et devenu associé en 2016,

Jean-François est un passionné du recrutement TI. Stéphanie Desmarais, qui s'était jointe à DELAN en 2016, est également devenue associée en 2020, venant compléter, avec Anne-Marie, le trio à la tête de l'entreprise.

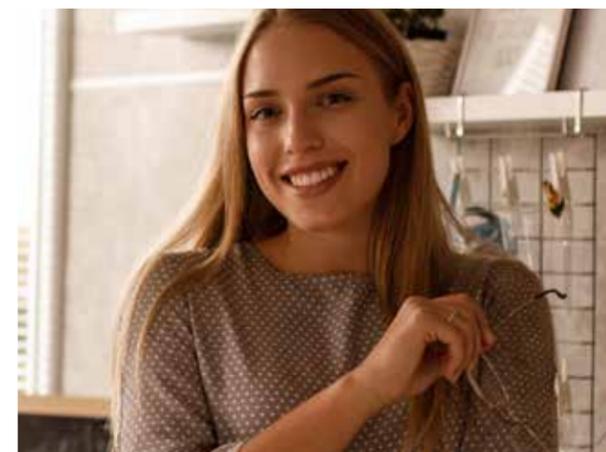
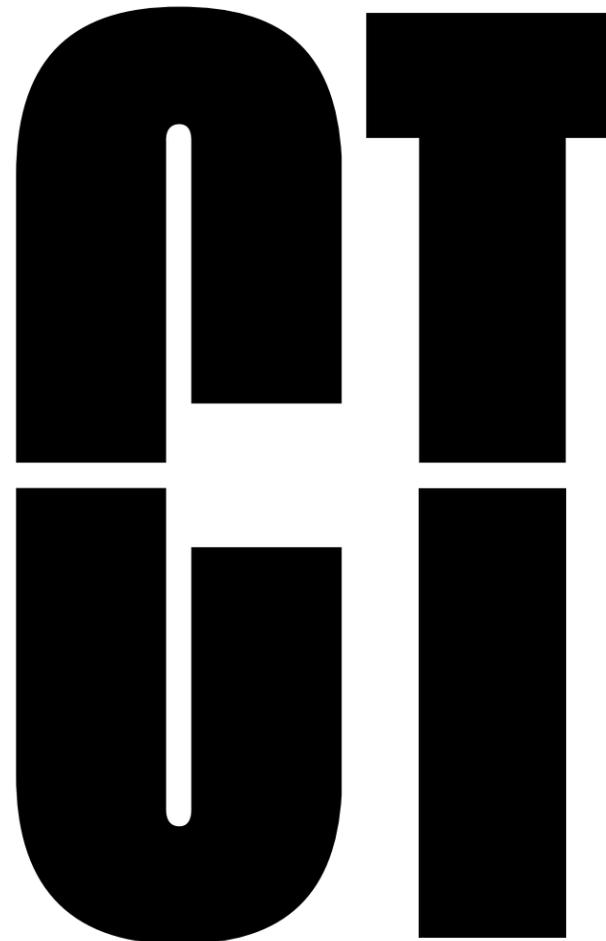
DELAN a relevé les défis du repreneuriat hybride, qui combine le transfert familial et la reprise traditionnelle.

La recette du succès? Anne-Marie croit que la combinaison de plusieurs conditions a permis à DELAN de relever les défis de ce modèle de repreneuriat hybride, qui combine le transfert familial et la reprise traditionnelle. En premier lieu, les associés ont misé sur une communication claire pour définir les rôles et les attentes de chacun. Selon

eux, un transfert réussi nécessite une bonne dose d'humilité et d'ouverture d'esprit. L'écoute et la confiance sont également des éléments importants pour assurer une transition fluide et pour résoudre les potentiels conflits. Par ailleurs, il faut tenir compte des questions légales et comptables, sans oublier l'aspect humain qui doit être placé au cœur de la démarche. Finalement, la clé de la réussite d'un projet de transfert d'entreprise est la planification sur plusieurs années.

Grâce à un plan de relève clair, les repreneurs de DELAN seront en mesure d'assurer la pérennité et la croissance de l'entreprise, de préserver ses valeurs tout en y apportant leur vision innovante.

DELAN se spécialise dans le recrutement TI pour les postes permanents et contractuels au Québec depuis plus de 25 ans.
delan.qc.ca



Vous pensez vendre ou acheter une entreprise ?

Obtenez les meilleures chances de succès avec le chef de file du repreneuriat au Québec !

ctequebec.com
1 844 200-2837

Centre de transfert d'entreprise du Québec

