



Capital propane
1999-2019 20 ANS DÉJÀ

RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL
INDUSTRIEL • AUTO-PROPANE

AUTO-PROPANE
Un choix économique & flexible

2700, Wilfrid-Hamel, Québec (Qc) G1P 2J1
418 872-8810 | capitalpropane.com



ELEVEX QUÉBEC VOUS

INVITE AU PROCHAIN 5 À 7 DE LA CORPORATION DES PARCS INDUSTRIELS!

27 OCT.
17 H À 19 H

Profitez du prochain **Rendez-vous inter-parcs industriels** de la **Corporation des parcs industriels de Québec** pour réseauter avec les dirigeants et les entreprises de la région, et venir rencontrer l'équipe d'Elevex Québec.

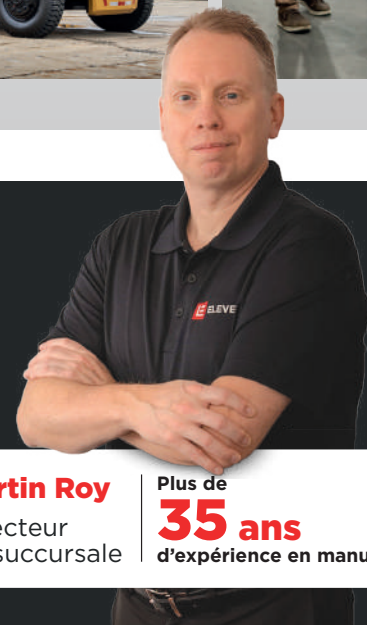
- Équipements de manutention en démonstration
- Échangez avec nos experts
- Voyez de près les marques **Linde, Nobelift, SANY et plus encore**
- **Promotion exclusive à l'événement**
- Et quelques surprises vous attendent



Martin Roy, directeur de la succursale de Québec, cumule plus de 35 ans d'expérience en manutention. Il vous invite à venir discuter avec lui et toute son équipe.

Entreprise 100 % québécoise, Elevex vous accompagne pour l'achat, la location, l'entretien et la réparation de vos équipements de manutention, peu importe la taille, la marque ou la complexité de votre flotte d'équipement.

Venez réseauter avec nous.



Martin Roy

Directeur
de succursale

Plus de

35 ans

d'expérience en manutention



📍 1279, rue Paul-Émile Giroux
Suite 200, Ville de Québec
G1C 0K9

**Confirmez votre présence
dès maintenant**



Plastiques Laird accueille plus de 100 industriels



Credit photo : Sébastien Dion

Une centaine d'industriels ont accepté l'invitation de l'équipe de Plastiques Laird.

YVON GIROUX

yvonredac@gmail.com

Présente dans la région de Québec depuis plus de 40 ans, l'équipe de Plastiques Laird œuvre depuis plus de 20 ans sous le nom Plastiques Laird Québec, avec la même passion et le même engagement envers la satisfaction de sa clientèle.

Ils se spécialisent dans la distribution à valeur ajoutée de matières plastiques, disponibles en feuilles, en tubes (rods) et en rouleaux, destinés autant aux applications industrielles qu'au secteur graphique. Grâce à ses opérations de découpe numérique (CNC) et à son service de coupes sur mesure, ils sont aussi en mesure de répondre rapidement et précisément à des besoins spécifiques.

Avec une approche à saveur locale et une réelle proximité avec sa clientèle, ils sont fiers d'offrir un service hors pair, soutenu par une équipe expérimentée et dynamique. Ils sont là pour vous aider à mieux comprendre leurs produits, leurs applications, et pour

vous accompagner dans la réalisation de vos projets, petits ou grands.

Pour M. David Welsh, directeur général de Plastiques Laird, la fierté régionale se reflète

Suite en page 4 ►



M. Rémi Lachance, directeur adjoint de la Cîme – Centre de développement des compétences du Cégep de Sainte-Foy.



David Welsh, directeur général de Plastiques Laird.



M. Rémi Lachance de la Cîme du Cégep de Sainte-Foy; M. David Welsh de Plastiques Laird; M. Patrick Lagrange de Gestion Vigie; M. Sébastien Girard de Desjardins Entreprises Québec; et M^{me} Nadège Joassaint de SOIT – Allier Talent et Emploi, tous partenaires de la Corporation des Parcs industriels.

ESSA

19912026

3

ANS

CHOISISSEZ L'ÉQUIPE ESSA

POUR VOTRE DÉNEIGEMENT ET VOTRE TONTE DE PELOUSE !

SIGNEZ UN
CONTRAT ANNUEL
12 mois / 12 versements

Demandez votre
soumission en ligne
groupeessa.com

GROUPE
ESSA
.com

Credit photo : Sébastien Dion

dans un vaste territoire desservi, qui s'étend de la Gaspésie à Trois-Rivières et Victoriaville, jusqu'au Saguenay-Lac-Saint-Jean et en Beauce. Nous sommes profondément enracinés dans notre communauté et engagés à soutenir le développement local avec des solutions plastiques de qualité.

Plastiques Laird Québec combine expertise, flexibilité et service personnalisé pour vous offrir bien plus qu'un simple produit : une collaboration de confiance.

M. Sébastien Girard, directeur du développement des affaires chez Desjardins Entreprises Québec, a mentionné qu'investir dans des initiatives écoresponsables, qu'il

s'agisse d'efficacité énergétique, de réduction de l'empreinte environnementale et ou de modernisation des installations, est bon autant pour la planète que pour la croissance des entreprises. Desjardins offre du financement et de l'accompagnement spécialisés pour les initiatives écoresponsables à chacune des étapes entrepreneuriales. ■



M. Sébastien Girard, directeur du développement des affaires chez Desjardins Entreprises Québec, a mentionné qu'investir dans des initiatives écoresponsables, qu'il s'agisse d'efficacité énergétique, de réduction de l'empreinte environnementale et ou de modernisation des installations, est bon autant pour la planète que pour la croissance des entreprises.



Gabriel Boucher, de la CPI, a procédé à l'animation de l'événement.



Une partie de l'équipe de Plastiques Laird.

SOIT : Allier Talent et Emploi

À LA RECHERCHE DE PERSONNEL QUALIFIÉ ?
Le SOIT vous accompagne dans vos besoins de recrutement !
Trouvez des candidats qualifiés et motivés pour répondre à vos besoins.

TARIFS SUR MESURE ET OFFRE SPÉCIALE RENTRÉE !
Besoin de recruter ? Contactez-nous dès maintenant et découvrez nos solutions adaptées à vos besoins.

Contactez-nous



servicesentreprises@soit.quebec



581-889-3030
418 648-0822 POSTE 250



WWW.SOIT.QUEBEC



SOIT

ALLIER TALENT ET EMPLOI

Depuis 40 ans, le SOIT facilite la rencontre entre entreprises et talents. Avec un accompagnement personnalisé, nous assurons un recrutement gagnant-gagnant et une intégration rapide.



Micrologic amorce une nouvelle étape de croissance

(YG) Micrologic amorce une nouvelle étape de croissance grâce à une ronde de financement s'élevant à 45 M\$ provenant du Fonds de solidarité FTQ et Investissement Québec.

Cette transaction comprend un investissement de 25 M\$ du Fonds de solidarité FTQ et un investissement de 20 M\$ du gouvernement du Québec, par l'entremise du FCEQ géré par Investissement Québec. Elle permettra à Micrologic d'accélérer le déploiement de son offre de services infonuagiques souverains auprès des grandes organisations publiques et privées, au Québec et au Canada, dans un contexte où la cybersécurité, la protection des données et la souveraineté numérique sont devenues des priorités stratégiques.

Grâce à sa plateforme infonuagique souveraine Cirrus Cloud, l'entreprise offre une solution d'hébergement et de traitement des données opérée entièrement au Canada, sous juridiction canadienne, et conforme aux exigences croissantes en matière de cybersécurité et de souveraineté numérique. Il s'agit du seul cloud souverain canadien au pays reconnu par Gartner.

L'appui du Fonds de solidarité FTQ et du gouvernement du Québec permettra à Micrologic de poursuivre sa croissance, de renforcer sa capacité à servir les grandes organisations publiques et privées et de contribuer à la création de richesse et d'emplois hautement qualifiés au Québec. Il s'inscrit également dans un contexte où les organisations cherchent à réduire leur dépendance envers les fournisseurs

technologiques étrangers et à mieux contrôler l'hébergement, le traitement et la protection de leurs données.

« Aujourd'hui marque une étape déterminante dans la trajectoire de Micrologic. La confiance de nos partenaires financiers nous donne les moyens d'accélérer notre croissance et de poursuivre une ambition claire : faire de Micrologic un leader canadien de l'infonuagique souverain. Nous avons démontré qu'il est possible de réduire notre dépendance envers les fournisseurs technologiques étrangers en misant sur une expertise développée ici, par une entreprise d'ici, soumise aux lois d'ici. Cet appui nous permettra d'accompagner un nombre croissant d'organisations publiques et privées à la recherche de solutions infonuagiques souveraines et sécurisées, qui leur permettent de mieux contrôler leurs données et de réduire leur exposition aux lois et à l'ingérence étrangères. Les besoins n'ont jamais été aussi importants et le moment est venu de bâtir un véritable champion canadien. Je suis extrêmement fier de cette nouvelle étape et profondément reconnaissant envers nos partenaires, nos équipes et nos clients qui partagent cette ambition », souligne Stéphane Garneau, président de Micrologic.

« En appuyant Micrologic, le Fonds de solidarité FTQ investit dans une entreprise innovante qui contribue concrètement à renforcer la souveraineté numérique et la compétitivité du Québec. Dans un contexte où la protection des données et la cybersécurité sont devenues des enjeux majeurs, il est essentiel de soutenir la croissance d'un



Saloua Benkhouya, vice-présidente, Placements privés et investissements d'impact, Divertissement et services, au Fonds de solidarité FTQ et Stéphane Garneau, président de Micrologic.

fleuron technologique d'ici, capable de déployer des solutions infonuagiques robustes et qui possède une expertise stratégique », précise Saloua Benkhouya, vice-présidente, Placements privés et investissements d'impact, Divertissement et services, au Fonds de solidarité FTQ.

Micrologic est une entreprise canadienne propulsant la transformation numérique des grandes organisations publiques et privées depuis plus de 40 ans. Elle a développé le seul cloud souverain au Canada reconnu

par Gartner et alimenté par de l'énergie durable. Desservant plus de 30 ministères et organismes publics et grandes entreprises, Micrologic a décuplé son chiffre d'affaires au cours de la dernière décennie, générant plus de 1,5 G\$ en revenus.

Son président, Stéphane Garneau, a été reconnu comme PDG de l'année par Les Affaires et l'Association québécoise des technologies, et a été finaliste au Grand Prix de l'Entrepreneur d'EY. ■

À votre agenda

Votre dernier Rendez-vous inter-parcs industriels en 2026!

YVON GIROUX

yvonredac@gmail.com

Il est déjà temps de planifier à votre agenda le tout dernier Rendez-vous inter-parcs industriels de la Corporation des parcs industriels en 2026. Les ambassadeurs et hauts dirigeants des zones, espaces et parcs industriels vous invitent à découvrir des entreprises intéressantes tout en vous permettant de développer votre réseau de contacts auprès de la communauté d'affaires de la grande région de Québec. Rappelons que les rencontres se tiennent en formule 5 à 7.

Rendez-vous n°4

Le 27 octobre 2026

ELEVEX

Le dernier Rendez-vous de l'année 2026 aura lieu le mardi 27 octobre chez ELEVEX. M. Martin Roy, directeur de succursale, et son équipe vous accueilleront au 1279, rue Paul-Émile Giroux suite 200, dans le parc industriel Beauport. ■



M. Martin Roy, directeur de succursale.

VOUS IMPORTEZ OU EXPORTEZ?



Courtage en douane
Transport international
Courtage en transport
Nord-Américain
Expert C-TPAT et PEP
Services aux expositions
Consultation et formation

Depuis 1960, nous offrons un service professionnel et dévoué pour faciliter les affaires locales, nationales et internationales à nos clients. Nous vous invitons à contacter notre équipe de professionnels en douanes et transport.



418 688-9115 ou 1 855 688-9115 - dolbec@dolbec-intl.ca

WWW.DOLBEC-INTL.CA

le JOURNAL des Parcs industriels

Capitale-Nationale | www.parcsindustriels.ca



LE JOURNAL DES PARCS INDUSTRIELS

www.parcsindustriels.ca

CORPORATION DES PARCS INDUSTRIELS DE QUÉBEC (OBNL)

Pierre Dolbec

Président-directeur général

Lyne Lizotte

Adjointe à la direction générale

Yvon Giroux

Rédacteur en chef et éditeur du Journal des parcs industriels

RÉDACTION

Yvon Giroux

yvonredac@gmail.com

Révision / correction : Traduction M

Photographes : Sébastien Dion, Gilles Fréchette, Frédéric Lavoie

PUBLICITÉ

ventes@parcsindustriels.ca

IMPRESSION

Québecor Média

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec
Convention de la Poste-publications

Postes Canada : No 44098012

WEBMESTRE

René Déry

Déry Résultats marketing

PRODUCTION

Julie Lemieux

Viva Design

production@parcsindustriels.ca

QUÉBECOR
Média

Impression sur du papier provenant de sociétés qui détiennent des certificats appropriés en matière de gestion des forêts.

PROCHAINE PARUTION

Décembre 2026

DATE DE TOMBÉE

18 novembre 2026

Les Fonds régionaux de la solidarité soutiennent la relève de Revêtement de la Capitale

(YG) Les Fonds régionaux de solidarité FTQ – Québec soutiennent la relève de Revêtement de la Capitale, une entreprise de premier plan dans les solutions d'enveloppe du bâtiment pour des projets de construction de moyenne à grande envergure au Québec. Cet investissement contribue à assurer la pérennité de l'entreprise dans la région.

Forte de plus de 20 ans d'expérience, l'entreprise fondée par M. Denis Dussault s'est forgée une solide réputation et entretient des relations d'affaires étroites avec les principaux entrepreneurs généraux de la province.

Dans la perspective d'assurer la continuité de son entreprise, M. Dussault a créé un partenariat avec ANGUS Capital, un Fonds privé d'investissement qui vise à soutenir le reprenariat et la relève québécoise, ainsi qu'avec certains employés clés impliqués dans les opérations. Cette transaction vise à soutenir le développement de l'entreprise tout en consolidant l'implication de la relève.

Avec cette deuxième acquisition en moins de deux ans dans le secteur, ANGUS Capital affiche l'ambition de devenir un acteur de premier plan au Québec dans le domaine de l'enveloppe du bâtiment.



L'équipe de Revêtement de la Capitale devant les bureaux de l'entreprise à Québec.

« Les Fonds régionaux sont fiers de soutenir la relève de Revêtement de la Capitale, une étape tournée vers l'avenir et essentielle à la vitalité économique de Québec, dont le rayonnement dépasse la région », a commenté Frédéric Bernard, vice-président régional des Fonds régionaux de solidarité FTQ – Québec.

« Assurer la relève de Revêtement de la Capitale est un honneur et une responsabilité. Notre objectif est de préserver l'expertise et l'engagement qui font la réputation de Revêtement de la Capitale depuis plus de

20 ans, tout en nous tournant vers l'avenir et en améliorant nos façons de faire. Nous remercions les Fonds régionaux pour leur appui dans cette étape importante », conclut Dev A. Coossa, associé et cofondateur de ANGUS Capital, actionnaire majoritaire de Revêtement de la Capitale.

À propos de Revêtement de la Capitale

Avec plus de 20 ans de métier et toujours à la fine pointe des technologies, cette entreprise constitue la référence en matière de recouvrement extérieur. Dans la grande région de Québec et ailleurs, leurs professionnels mettent une expérience reconnue au service de leur clientèle pour toute construction résidentielle, commerciale ou industrielle. Grâce à son équipe fiable et expérimentée, Revêtement de la Capitale constitue un partenaire de confiance aussi bien pour les projets de très grande envergure que pour des rénovations aux budgets modestes. ■



Des projets qui font notre fierté.

**DISTRIBUTION
DU JOURNAL
DES PARCS
INDUSTRIELS**

7000 EXEMPLAIRES

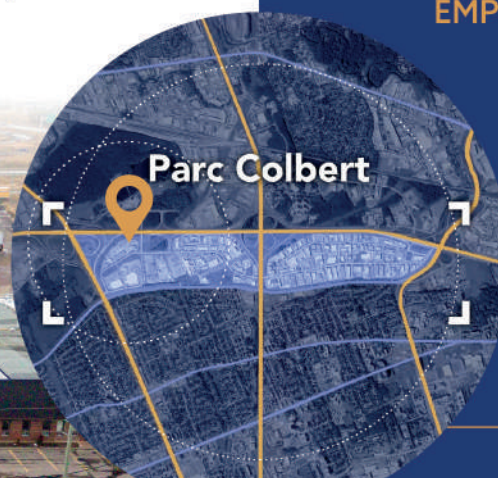
5012 dans les parcs industriels

DISTRIBUTION AFFICHE-TOUT

1988 exemplaires



SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE
BRUNO ROUSSIN



2950 AVENUE WATT
EMPLACEMENT STRATÉGIQUE

À LOUER

32 000 pi.ca.
INDUSTRIEL
GRANDE COUR

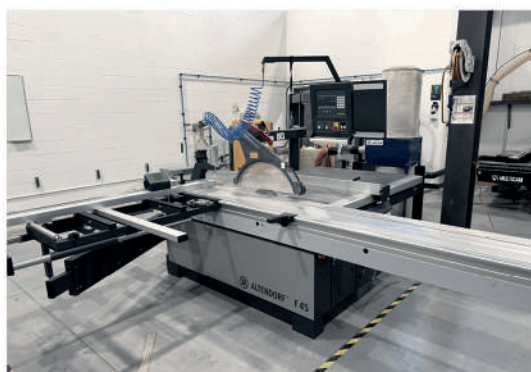
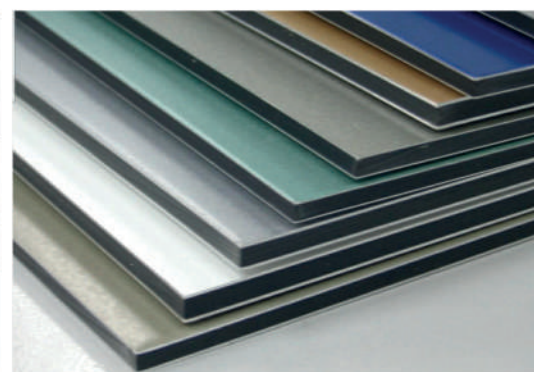
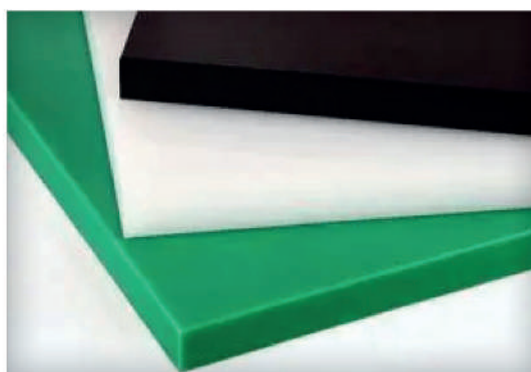
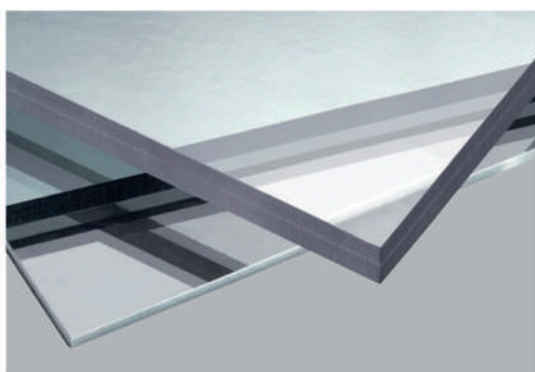
CONTACTEZ-NOUS
418 **930-8000**
WWW.SIBR.CA

Les Plastiques Laird

6330 Rue Zéphirin-Paquet, Suite #200 • Québec, QC G2C 0M3

418-652-7176 • Quebec@LairdPlastics.com

DISTRIBUTION DÉCOUPE ET PRÉ-ASSEMBLAGE



DISTRIBUTION

- **MATIÈRES RIGIDES ET INDUSTRIELLES**
Polycarbonate/Lexan, Acrylique/Plexiglass,
UHMW, HDPE, Acétal, Nylon, ABS, PVC, ...
- **MATIÈRES SOUPLES ET D'IMPRESSION**
Coroplast/Hi-Core, styrène, ACM, Sintra,
Bannière, Vinyle, ...
- **CONSTRUCTION**
FRP/Glasboard

ÉQUIPEMENTS

- **CNC 3 AXES 84" x 124"**
- **BANC DE SCIE NUMÉRIQUE**
- **ROUTEUR MANUEL**

www.LairdPlastics.com

le **JOURNAL** des
Parcs industriels

Capitale-Nationale | www.parcsindustriels.ca



Cet espace pourrait être le vôtre!

Faites-vous connaître.

Prochaine date de tombée : 18 novembre 2026
Distribution du journal : 2 décembre 2026

Communiquez avec nous : ventes@parcsindustriels.ca

Les Lauréats des Fidéides 2026 sont maintenant connus!

(YG) La Chambre de commerce et d'industrie de Québec (CCIQ) vient de dévoiler les entreprises gagnantes du 43^e gala des Fidéides, qui avait lieu récemment au Centre des congrès de Québec.

Ces prix récompensent le succès en affaires des entreprises de la grande région de la Capitale-Nationale. Plus de 650 invités étaient réunis pour l'occasion. Félicitations à tous les lauréats.

McKinnon

MOYENNE-GRANDE ENTREPRISE

IDC Dermo

PETITE ENTREPRISE

Ferreol Skis

PRIX RAYONNEMENT HORS QUÉBEC

McKinnon

ENTREPRISE DE SERVICES

LumIR Lasers

HAUTE TECHNOLOGIE

École secondaire privée

François-Bourrin

ENTREPRISE COLLECTIVE

Dessercom

SAINE GOUVERNANCE

JWG Palettes

CONSCIENCE D'AFFAIRES

Carnaval de Québec

RAYONNEMENT CULTUREL ET
TOURISTIQUE

McKinnon

TRANSFERT D'ENTREPRISE -
REPRENEURIAT

Blouin Avocats

JEUNE ENTREPRISE

Telio assurances

RH – MEILLEURES PRATIQUES

JWG Palettes

MANUFACTURIER INNOVANT

Animora

MICRO-ENTREPRISE ET TRAVAILLEUR
AUTONOME

François-Emmanuel Nicol, La Tanière

PRIX DE LA PERSONNALITÉ TOURISTIQUE
DE L'ANNÉE

Groupe SM Tardif

CONTRIBUTION EN CONSTRUCTION

IDC Dermo

COMMERCE DE DÉTAIL ET E-COMMERCE

Isabelle Poitras, Barreau de Québec

LEADERSHIP AU FÉMININ

Martin Cousineau, Lobe

ENTREPRENEUR VISIONNAIRE



Consultez tous les détails sur le site
Web de la Chambre de commerce et
d'industrie de Québec

La Corporation des parcs industriels vous invite à faire affaire avec ces entreprises accréditées



**Vous êtes un industriel
et vous êtes situé
dans une zone ou un
parc industriel de
l'agglomération
de Québec?**

La Corporation des parcs
industriels invite les industriels
à faire affaire avec des
entreprises accréditées par
celle-ci.

Ils sont en mesure de vous
offrir des produits et services
de très haute qualité.

Banque



Douanes



Formation continue



Fournisseur de plastique



Recrutement et intégration professionnelle



Services financiers



FOURNISSEURS ACCRÉDITÉS

En collaboration avec



Le Bonne Entente bonifie l'expérience affaires dès cet automne

**MARIUS BRISSON
et KARINE RANCOURT,**
directrice Marketing & Relations
publiques – Le Bonne Entente

Collaboration spéciale

Voilà une nouvelle plus qu'intéressante pour la communauté des affaires puisque Le Bonne Entente a décidé d'enrichir son offre corporative à la faveur de la création de nouvelles expériences imaginées spécifiquement pour les groupes d'affaires. Terrain de pickleball intérieur, création d'une signature olfactive d'entreprise et nouveaux ateliers créatifs seront disponibles dès cet automne.

À l'écoute de sa clientèle et de l'évolution de ses besoins, Le Bonne Entente souhaite continuellement réinventer la façon, pour les gens d'affaires et les industriels des parcs, de vivre un congrès, un lac-à-l'épaule ou une rencontre d'affaires. L'objectif : offrir bien plus qu'un lieu de réunion et créer l'une des expériences hôtelières les plus complètes pour les congrès au Québec.

Le pickleball en est un parfait exemple. Difficile d'ignorer l'engouement grandissant pour ce sport accessible et rassembleur.

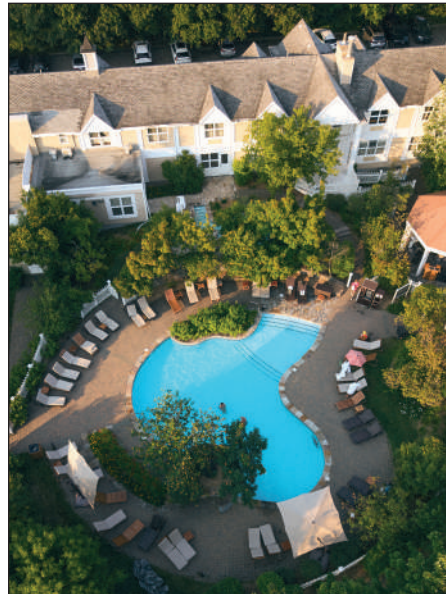
« Dès cet automne, nous disposerons d'un terrain de pickleball intérieur qui permettra aux groupes qui le désirent d'intégrer cette activité à leur programmation. Qu'il s'agisse d'une initiation, d'une activité entre collègues ou d'un moment différent de détente ou de ressourcement en marge des rencontres d'affaires », explique le directeur général, Alain April.

Cette même volonté d'offrir des expériences distinctives se traduit par l'arrivée de nouveaux ateliers créatifs de « team building ». Parmi ceux-ci, les équipes pourront notamment imaginer leur propre signature olfactive d'entreprise, une expérience originale qui invite les participants à traduire l'identité et les valeurs de leur organisation à travers la création d'une fragrance. D'autres ateliers viendront également enrichir la programmation au fil des besoins et des envies des groupes.

Un congrès qui se vit au-delà des salles de réunion

Le Bonne Entente se distingue particulièrement dans sa façon de jouer d'audace pour que la rencontre d'affaires ne se limite pas à la salle où elle se déroule.

Les groupes profitent d'un véritable « resort » urbain, où les espaces de réunion côtoient les jardins, les terrasses et différents espaces de vie propices aux échanges plus informels.



Le Bonne Entente enrichit son offre corporative à la faveur de la création de nouvelles expériences imaginées spécifiquement pour les groupes d'affaires.

L'hébergement, la gastronomie, le MC Lounge, l'Amerispa, le gymnase, le sauna, la piscine trois saisons et le jacuzzi quatre saisons permettent de construire une expérience complète, sans avoir à quitter l'établissement.

« L'idée est de contribuer à l'atteinte des objectifs d'affaires tout en permettant aux gens de s'adonner à des activités récréatives. Chez nous, une réunion peut ainsi se poursuivre autour d'un repas, une réflexion stratégique peut se transformer en atelier créatif et une journée de congrès peut se terminer dans les jardins ou autour d'un verre entre collègues », ajoute M. April.

L'expérience avant tout

Au-delà des installations et des nouveautés, un élément essentiel demeure : le service. Au Bonne Entente, chaque événement est accompagné par une équipe attentive qui comprend qu'aucun groupe, aucune entreprise et aucun objectif ne sont exactement les mêmes. Chaque petit détail compte.

Cette approche permet de personnaliser l'expérience, autant dans le choix des espaces et des activités que dans les petites attentions qui marquent un séjour.

« Avec ses nouvelles expériences corporatives qui feront leur entrée dès cet automne, l'établissement poursuit une ambition fort simple : faire de chaque congrès une expérience dont les participants se souviendront », conclut Alain April. ■



Le Bonne Entente se distingue dans sa façon de jouer d'audace pour faire en sorte que la rencontre d'affaires ne se limite pas à la salle où elle se déroule.



cina

VOTRE SOLUTION CLÉS EN MAIN POUR VOS SERVICES AUDIOVISUELS

**PRODUCTION VIDÉO
ANIMATION MOTION DESIGN
VIDÉO CORPORATIVE
PHOTOGRAPHIE
CAPTATION ÉVÉNEMENTIELLE
SON
ÉCLAIRAGE
WEBDIFFUSION**

POUR PLUS D'INFORMATIONS

418-704-2462

PRODUCTIONSCINA.COM

Vous êtes un entrepreneur? Le RR-E est fait pour vous !

Les avantages clés du RR-E

C'est l'entreprise qui cotise

Déduction corporative des frais
de gestion

À l'abri des créanciers

Possibilité de transfert
intergénérationnel

Jusqu'à 1,5 M\$ de cotisations
de plus que le REER



Luc Borgia

418-627-4447 poste 214

luc.borgia@gestionvigie.com

www.gestionvigie.com



A.I.C.A., A.S.A., C.A.A.S., Pl. Fin., RIS
Conseiller en sécurité financière
Conseiller en assurance et rentes collectives
Représentant autonome,
Partenaire de Gestion Vigie,
Partenaire du Régime de Retraite Exécutif
500-825, boul. Lebourgneuf,
Québec (Québec) G2J 0B9

RR-E^{MC}

Régime de Retraite Exécutif
Cabinet de services financiers

LOYERS INDUSTRIELS À QUÉBEC

Ce que le loyer ne dit pas!



JENNY LAPOINTE est courtier immobilier commercial chez Ray Harvey et associés, à Québec. Elle accompagne principalement des entreprises dans l'achat et la vente de propriétés et elle possède également une expertise en immobilier corporatif et industriel.

Un propriétaire d'entreprise négocie son bail tous les cinq ou dix ans, parfois moins. Le propriétaire de l'immeuble, lui, en négocie toute l'année. Cette différence d'expérience crée un déséquilibre dont les locataires ne sont pas toujours conscients.

C'est particulièrement vrai lorsqu'une entreprise arrive à la fin de son bail. La première question que j'entends souvent est : « Est-ce que mon loyer est encore dans le marché? » C'est une bonne question, mais la vraie question devrait être : quelles sont mes options et combien me coûtera réellement chacune d'entre elles?

C'est là que mon travail commence.

Comprendre l'entreprise avant de chercher un bâtiment

Une grande partie de mes mandats provient de locataires industriels : fabricants, distributeurs et entreprises de services qui ont besoin d'espace pour produire, entreposer et expédier.

Avant même de regarder les immeubles disponibles, je cherche à comprendre leur entreprise. Comment fonctionne leur production? Quels équipements utilisent-ils? Combien d'employés travaillent sur place? Quels sont leurs besoins électriques? Ont-ils besoin de quais ou de portes au sol? Quelle hauteur libre leur faut-il? Et surtout, où veulent-ils être dans trois, cinq ou dix ans?

Parce qu'un bâtiment peut être parfait sur papier et complètement inadéquat pour les opérations d'une entreprise. Une fois ces besoins établis, je peux les traduire en critères immobiliers et commencer à analyser le marché. Pas seulement les immeubles affichés, mais aussi ceux qui pourraient se libérer, ceux qui sont actuellement occupés et ceux qui pourraient représenter une option dans quelques mois.

Cette analyse change complètement la discussion avec le propriétaire actuel. Si la seule option connue du locataire est de renouveler son bail, il négocie dans une position de faiblesse. S'il connaît plusieurs solutions possibles, le rapport de force change.

L'erreur d'attendre six mois avant la fin du bail

C'est probablement l'erreur que je vois le plus souvent. Une entreprise m'appelle six mois avant la fin de son bail et me dit qu'elle aimerait regarder le marché avant de renouveler. Le problème, c'est que six mois, dans l'immobilier industriel, c'est très court.

Relocaliser une entreprise manufacturière ou un distributeur ne consiste pas simplement à déménager des boîtes. Il faut trouver un bâtiment adapté, négocier un bail, planifier les travaux d'aménagement, commander certains équipements, déplacer les opérations et limiter les interruptions de production.

Plus les installations sont spécialisées, plus le processus est long. Une entreprise qui possède des presses, des chaînes de montage ou d'autres équipements lourds peut difficilement

se permettre de prendre une décision précipitée. Et le propriétaire le sait. S'il comprend que son locataire n'a pratiquement plus le temps de déménager, il sait aussi que celui-ci a peu d'alternatives. Le locataire devient alors captif de son emplacement.

C'est pourquoi je recommande généralement de commencer la réflexion 12 à 24 mois avant l'échéance du bail. Pas nécessairement pour déménager. Pour avoir le temps de déterminer si le renouvellement est réellement la meilleure décision.

Le loyer affiché n'est qu'une partie de l'équation

Deux bâtiments peuvent afficher un loyer similaire et avoir un coût d'occupation complètement différent.

Le loyer de base n'est qu'un élément parmi plusieurs autres : les frais d'exploitation, les taxes, les assurances, les travaux nécessaires, l'allocation pour les améliorations locatives, les mois de gratuité, les coûts de déménagement et les dépenses nécessaires pour adapter le bâtiment aux opérations.

Prenons deux immeubles affichés au même prix. Dans le premier, le propriétaire offre une allocation importante pour les travaux et quelques mois de gratuité. Dans le second, le locataire doit financer lui-même des travaux électriques importants et aménager les bureaux à ses frais.

Sur papier, les loyers sont identiques. Dans la réalité, le coût de la transaction est très différent. C'est pourquoi je compare toujours les propositions sur leur coût réel, et non simplement sur leur loyer au pied carré.

Et parfois, le problème n'est pas le bail. C'est le bâtiment.

Il arrive aussi qu'une entreprise soit tellement concentrée sur le prix qu'elle oublie de regarder ce qu'elle achète réellement avec son loyer.

Une toiture vieillissante. Une isolation inadéquate qui impacte la facture d'électricité. Une ventilation insuffisante. Une entrée électrique qui ne permet pas d'ajouter les équipements prévus. Ces éléments sont parfois difficiles à détecter lors d'une première visite, mais peuvent entraîner des conséquences financières importantes après la signature. Et lorsque le problème est découvert une fois le bail signé, il est rarement au propriétaire d'en assumer le coût.

C'est là que l'expérience du marché et la capacité à poser les bonnes questions deviennent importantes.

Un bail doit aussi être pensé pour l'entreprise de demain

Un autre angle mort revient souvent : on négocie le bail en fonction de l'entreprise telle qu'elle existe aujourd'hui.

Mais que se passera-t-il dans trois ans?

Si l'entreprise double sa production, aura-t-elle suffisamment d'espace? Peut-elle agrandir sa

superficie? Peut-elle modifier son usage? Peut-elle sous-louer une partie des locaux si ses besoins changent? Que se passe-t-il si elle doit déménager avant la fin du terme?

Un bail peut être parfaitement adapté au présent et devenir un boulet quelques années plus tard. C'est pourquoi certaines clauses qui semblent secondaires au moment de la négociation peuvent devenir très importantes avec le temps.

Je porte notamment une attention particulière aux frais d'exploitation, aux responsabilités liées aux réparations majeures, à la remise en état des lieux, aux options de renouvellement, à la flexibilité du terme et à la définition de l'usage permis.

Ce sont rarement les clauses qui captent le plus l'attention dans un bail.

Mais ce sont souvent celles qui peuvent coûter le plus cher lorsqu'elles n'ont pas été bien négociées.

Le travail le plus utile est parfois celui qui ne se voit pas

Dans mon travail, certaines de mes interventions les plus importantes ne seront jamais visibles par le client.

C'est une clause que j'ai fait modifier, une obligation que j'ai fait retirer, une dépense que j'ai fait assumer au propriétaire, une flexibilité que j'ai négociée.

Une entreprise ne verra jamais la facture qu'elle n'a pas eu à payer. Elle ne saura peut-être même jamais qu'une clause aurait pu lui coûter cher quelques années plus tard.

C'est pourtant une grande partie de la valeur de mon accompagnement.

Un service qui ne coûte généralement rien au locataire

C'est aussi ce qui surprend plusieurs entreprises que je rencontre.

Dans la majorité des transactions de location commerciale, les honoraires de courtage sont payés par le propriétaire à la signature du bail.

Pour le locataire, mes services ne représentent donc généralement pas un coût supplémentaire.

Certaines entreprises choisissent malgré tout de négocier seules, souvent parce qu'elles pensent économiser.

Mais si le propriétaire rémunère le courtier du locataire dans le cadre de la transaction, la question devient plutôt : pourquoi négocier seul?

Le courtier qui représente le locataire peut chercher les options disponibles, comparer les bâtiments, analyser les conditions du marché, mettre les propriétaires en concurrence et négocier les différentes composantes de la transaction et ce, pendant que son client se consacre à ses opérations normales.

L'objectif n'est pas nécessairement de trouver le loyer le plus bas. C'est d'obtenir la meilleure entente pour l'entreprise.

Un marché industriel qui change à Québec

Le marché industriel de Québec évolue rapidement. Des immeubles changent de mains, et de nouveaux joueurs prennent une place de plus en plus importante dans le marché.

Pour un locataire, ces changements ne sont pas anodins. Un nouveau propriétaire peut arriver avec une stratégie complètement différente : certains souhaitent augmenter l'occupation de leurs immeubles, d'autres veulent les repositionner, investir dans les bâtiments ou ajuster les loyers aux conditions actuelles du marché.

Le propriétaire avec qui vous avez signé votre bail il y a cinq ou dix ans n'est donc pas nécessairement celui avec qui vous négociez aujourd'hui. Et ses objectifs ne sont peut-être plus les mêmes.

C'est pourquoi il est utile de savoir qui possède les immeubles, qui vient d'acquiescer quoi, quels bâtiments pourraient se libérer et quelles stratégies les propriétaires mettent de l'avant. Cette information peut faire une réelle différence lorsqu'arrive le moment de négocier un renouvellement ou une nouvelle location.

Je suis donc de près les transactions, les loyers réellement signés, les incitatifs accordés et les projets à venir. Je cherche à comprendre non seulement où se trouvent les espaces disponibles, mais aussi ce qui se passe derrière les portes des immeubles.

Mes clients ne viennent pas seulement me voir pour trouver un bâtiment. Ils viennent chercher une lecture du marché qui leur permet de comprendre leurs options et, surtout, de savoir où se trouve leur pouvoir de négociation.

Avant de renouveler, regardez ce que vous pourriez avoir ailleurs

Un bail industriel engage généralement une entreprise pour cinq ou dix ans. C'est une décision qui peut avoir un impact direct sur ses coûts, ses opérations et sa capacité de croissance pendant une longue période.

Avant de simplement renouveler parce que c'est plus facile, ça vaut la peine de prendre un pas de recul. Est-ce que le loyer est réellement compétitif? Est-ce que le bâtiment répond encore aux besoins de l'entreprise? Combien coûterait une relocalisation? Quelles conditions pourraient être négociées ailleurs? Et surtout, qu'est-ce que le marché permet réellement d'obtenir aujourd'hui?

Il n'est pas toujours nécessaire de déménager pour obtenir une meilleure entente. Mais il faut connaître ses options pour le savoir.

C'est finalement ce que je cherche à apporter à mes clients : suffisamment d'information, suffisamment de temps et suffisamment d'alternatives pour que leur décision immobilière ne soit pas dictée par l'urgence.

Parce qu'en immobilier industriel, le meilleur levier de négociation n'est pas toujours le prix.

C'est d'avoir le choix!



**VOTRE SOLUTION
CLÉS EN MAIN
POUR VOS SERVICES
AUDIOVISUELS**

**PRODUCTION VIDÉO
ANIMATION MOTION DESIGN
VIDÉO CORPORATIVE
PHOTOGRAPHIE
CAPTATION ÉVÉNEMENTIELLE
SON
ÉCLAIRAGE
WEBDIFFUSION**

POUR PLUS D'INFORMATIONS

418-704-2462

PRODUCTIONSCINA.COM

Et si votre plus grande économie d'impôt se réalisait à la retraite

DANY PROVOST

Directeur planification financière et optimisation fiscale – SFL Expertise et JONATHAN LACHANCE, Pl. Fin. – Gestion Vigie

Collaboration spéciale

Après avoir bâti votre entreprise, le moment vient de transformer votre patrimoine en revenus de retraite. Pour un entrepreneur, cette transition est souvent particulièrement complexe.

Le défi consiste à déterminer comment retirer efficacement ce capital, année après année.

« La question n'est donc plus simplement : où vais-je prendre mon argent cette année? Elle devient plutôt : quelle combinaison de retraits me permettra de réduire l'impôt sur l'ensemble de ma retraite tout en protégeant mon patrimoine? », déclare l'actuaire Luc Borgia.

Des décisions étroitement liées

Faut-il utiliser le CELI avant les placements corporatifs? Vaut-il mieux verser un dividende imposable ou utiliser le compte de dividendes en capital? Quand récupérer les impôts remboursables? Est-il préférable de demander le RRQ à 60, 65 ou 72 ans? Doit-on décaisser le REER rapidement ou attendre les retraits obligatoires du FERR?

Aucune de ces décisions ne devrait être prise isolément. Chacune peut modifier le taux marginal d'imposition, la récupération de la Sécurité de la vieillesse, certains crédits, la fiscalité de la société, l'impôt au décès et le patrimoine transmis à la famille. Une économie immédiate peut donc entraîner une facture plus élevée plus tard.

Lorsque l'intuition ne suffit plus

Pendant longtemps, les stratégies de décaissement ont reposé principalement sur l'expérience et le jugement du conseiller. Ces qualités demeurent essentielles, mais la technologie permet maintenant d'analyser un nombre de scénarios qu'il serait impossible de comparer manuellement.

Notre outil d'optimisation fiscale intelligent propulsé par des algorithmes mathématiques capables de générer des millions d'itérations et de simulations fiscales sur demande illustre cette évolution.

« Plutôt que de réduire seulement l'impôt courant, ce puissant outil projette la situation du client pendant toute sa retraite et compare plusieurs milliers de combinaisons afin de maximiser son patrimoine net après impôt », ajoute l'actuaire.

L'analyse peut intégrer le décaissement des actifs personnels et corporatifs, le choix entre salaire et dividendes, l'utilisation du compte de dividendes en capital, la récupération des impôts remboursables, le moment de demander le RRQ et la Sécurité de la vieillesse, ainsi que les conséquences successorales. Elle peut aussi tester des hypothèses de rendement, d'inflation, de longévité et de revenu.

Imaginez, le résultat devient une feuille de route cohérente pour les 25 ou 30 prochaines années.

Des écarts qui s'accumulent avec le temps

Deux stratégies presque identiques aujourd'hui peuvent produire des écarts de plusieurs dizaines, voire de plusieurs centaines de milliers de dollars. Une décision avantageuse à 62 ans peut provoquer des retraits plus imposés à 75 ans, une récupération accrue de la Sécurité de la vieillesse ou une importante facture fiscale au décès.

« L'impôt ne se gère donc pas une année à la fois. Il se construit au rythme des retraits, des rendements, des règles fiscales et des événements de vie. La stratégie doit être révisée périodiquement, puisque les marchés, les besoins familiaux et la législation évoluent », précise M. Borgia.



Dany Provost, Directeur planification financière et optimisation fiscale – SFL Expertise et Jonathan Lachance, Pl. Fin. – Gestion Vigie.

Planifier sa retraite avec la rigueur d'un entrepreneur

Vous avez probablement consacré des centaines d'heures au financement, à la fiscalité, aux investissements, à la croissance et à la relève de votre entreprise. Votre retraite mérite la même rigueur.

Le véritable enjeu consiste à savoir quel dollar retirer, de quel compte, à quel moment et sous quelle forme. Une planification intégrée, appuyée par des projections solides et un accompagnement professionnel, permet de prendre ces décisions avec davantage de clarté.

« Après une vie passée à créer de la richesse, il faut l'utiliser intelligemment, en profiter pleinement et en transmettre le plus possible aux personnes qui comptent pour vous, sans en laisser inutilement une part au fisc », conclut Luc Borgia.

Collaboration :

Luc Borgia, actuaire, conseiller agréé en Avantages sociaux et planificateur financier – Gestion Vigie/SFL

418 627.4447 poste 214
Luc.Borgia@gestionvigie.com ■

DONNEZ L'ÉLAN



QUÉBEC
2027
JEUX DU
CANADA
GAMES

Soutenez les Jeux du Canada
et contribuez à bâtir un legs
durable pour notre région.

FAITES PARTIE DU MOUVEMENT
EN FAISANT UN DON.



Canada

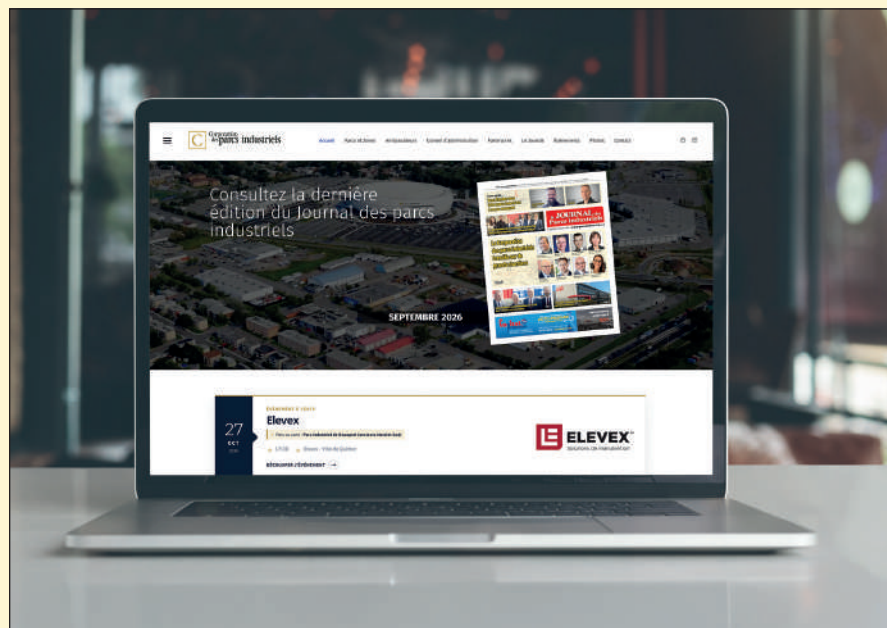
Québec



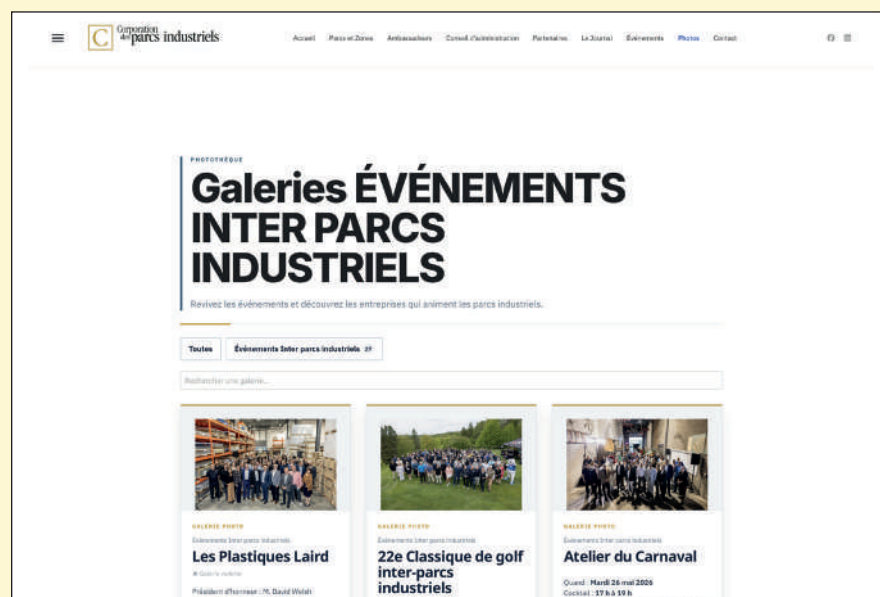
Le site Internet des parcs industriels, un outil essentiel pour se tenir au courant du monde industriel

(YG) Les industriels peuvent compter sur un site Internet de très grande valeur pour s'informer sur les événements au cœur de la communauté économique québécoise. Grâce au site parcsindustriels.ca, les industriels des différentes zones, espaces et parcs industriels de la grande région de Québec ont accès à une description de tous les emplacements où œuvrent près de 2 500 entreprises. L'historique, la mission et la vision de parcsindustriels.ca y figurent, de même que toute l'information concernant la Corporation des parcs industriels.

Vous y trouverez également une documentation visuelle très étoffée, tous les Rendez-vous inter-parcs industriels en photos, de même que la photo individuelle des participants. Les entrepreneurs des quatre coins du Québec ont tout à gagner à consulter ce site puisqu'ils peuvent y trouver de belles occasions de réseautage. ■



Le site Internet de la CPI: parcsindustriels.ca.



Retrouvez tous les Rendez-vous inter-parcs industriels en photos, de même que la photo individuelle des participants.

LE SOIT PRÉSENTE SA NOUVELLE SALLE INFORMATIQUE

Dans le cadre de son Projet numérique, le SOIT met à disposition une nouvelle salle informatique afin de favoriser l'accès au numérique pour tous.

Cet espace permet aux personnes accompagnées de bénéficier d'un accès à des ordinateurs et aux outils numériques, tout en étant soutenues dans leurs démarches, notamment pour la recherche d'emploi et l'accès aux services en ligne.



Une initiative concrète pour contribuer à réduire les inégalités numériques et favoriser l'autonomie et l'inclusion.

CONTACTEZ-NOUS



info@soit.quebec



www.soit.quebec



418 648-0822 poste 214

la cîme

Centre de développement des compétences

Faites confiance à notre expertise et rejoignez les nombreuses entreprises qui ont choisi La Cime pour accompagner leurs équipes vers de nouveaux sommets. Ensemble, construisons un avenir riche en compétences et en opportunités.

Formations pour gestionnaires

Formations sur mesure

Cours de perfectionnement

Académie IA

Formations LEAN Management

Coordonnées

Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus sur nos offres de formation.

2410, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec) G1V 1T3

lacime.csfooy.ca

lacime@csfooy.ca

418 659-6620





OFFREZ EN CADEAU NOS PANIERIERS DE Noël

Disponibles en 4 thématiques uniques

Le Boréal | Le Fermier | L'Érablière | La Planchette



*Pour consulter toutes nos offres du temps des fêtes,
rendez-vous sur notre boutique en ligne*

www.citeagricole.com | 418-878-9651 | info@citeagricole.com