

ATELIER GÉRARD LABERGE Loin devant...

L'Atelier Gérard Laberge s'est spécialisé dans la boîte à fourgons pour la chaîne du froid. Bernard Laberge, n'est pas en reste pour trouver des idées novatrices qui font le bonheur de ses clients.

Ariane **GAGNÉ**

Si vous voyez un camion Yoplait sur la route, vous pouvez penser sans vous tromper qu'il vient de l'Atelier Gérard Laberge. Car toutes les boîtes de Yoplait, en partant des Maritimes jusqu'à Windsor en Ontario, sont fabriquées par la compagnie.

Les fourgons isothermes de l'entreprise, faits un peu comme un sandwich – une peau de fibre de verre à l'extérieur, un isolant au milieu et une seconde peau de fibre de verre à l'intérieur – et exempts de points de transmission de froid ou de chaleur, protègent la marchandise de toute variation qui cause parfois des pertes énormes. « Nous avons un très bon nom dans le marché. Je ne vise que l'excellence », affirme Bernard Laberge.

La nouvelle ligne de boîtes Frio, qui sortira bientôt sur le marché, en est une bonne illustration. Conçue en 5 pan-

neaux, un plancher, un toit, deux parois et un avant, on lui a éliminé tous les joints. De plus, souligne Gérard Laberge, « les grandeurs non-standards n'existent plus. Les blocs isolants et les panneaux de fibre de verre sont coupés selon les désirs du client ».

Nouveaux produits améliorés, lumières LED qui consomment très peu d'énergie pour les fourgons, cadre arrière en acier inoxydable plutôt qu'en acier galvanisé peinturé, garantie de 5 ans qu'ils ont été longtemps les seuls à offrir: sur le plan des innovations, l'Atelier Gérard Laberge se retrouve toujours quelques années devant ses concurrents, au plus grand bénéfice de ses clients.

Atelier Gérard Laberge
8, route de Maple Grove
Beauharnois (Qc)
J6N 1K3
Tél.: 450 429-5750
Télé.: 450 429-7405
www.fourgons-laberge.com

GROUPE NORRIZON Se lance dans le docteur detailing

C'est grâce à ses gestionnaires chevronnés et à sa force de vente extraordinaire que le Groupe Norrizon inaugurerait un nouveau service *docteur detailing*, dès 2007.



Jacques Gravel, président

Katy **MELANÇON**

Cette entreprise de Laval offre des services de vente et de mise en marché aux manufacturiers et à leurs clients, principalement dans le domaine pharmaceutique. Elle répond aux besoins des entreprises qui désirent réduire leurs coûts d'opération ou qui possèdent une marque de produit qui ne justifie pas une force de vente, ou bien encore aux entreprises qui désirent se concentrer uniquement sur la recherche et le développement de produits. « Par exemple, si Procter and Gamble décide de ne pas gérer son équipe de vente à l'intérieur, nous lui fournirons les représentants nécessaires pour aller cogner aux portes des Jean Coutu, Pharmaprix, Uniprix, pour vendre, éduquer et informer sur le produit, mais aussi pour s'assurer que le plan marketing soit bien appliqué en magasin », tient à préciser le président développement des affaires,

Jacques Gravel.

« Comme nous sommes une petite entreprise avec des ressources limitées, nous devons être créatifs. Notre principale force est l'expérience de nos gestionnaires et nos principes directeurs sont inspirés du livre *Good to great*, de Jim Collins: avoir les bonnes personnes dans le bon siège et les mettre dans le bon bus qui s'en va dans la bonne direction. Notre but ultime est de créer une synergie avec le client, pour qu'il nous considère comme un précieux partenaire sur lequel il peut compter en tout temps ».

Comme Norrizon vise la qualité avant tout, il ne refuse jamais de candidats potentiels. La majorité des postes sont de 24 h semaine, ce qui lui permet de profiter d'une disponibilité de main-d'oeuvre extraordinaire, car beaucoup de femmes aux talents exceptionnels veulent concilier travail-famille. « Notre principal défi est de s'assurer que le client nous donne les outils financiers pour reconnaître le talent de cette main-d'oeuvre. Quant à nous, nous le reconnaissons grandement, car c'est grâce à lui que nous inaugurerons notre nouveau service *docteur detailing* (représentation auprès des médecins), dès 2007 », conclut Jacques Gravel.

Groupe Norrizon
2540, boul. Daniel-Johnson
Bureau 207
Laval (Qc) H7T 2S3
Tél.: 450 682-6227
www.norrizon.com

ÇA ROULE CHEZ BATTERIE UNIVERSELLE

Que les clients aient besoin d'une batterie de télécom, de locomotive, d'ordinateur, de chariot élévateur ou de n'importe quel autre type de batterie, elle l'attend chez Batterie Universelle.



Mark-André Lebeau, directeur des ventes

Ariane **GAGNÉ**

Batterie Universelle a l'avantage d'appartenir à la grosse manufacture québécoise Power Batterie, dont les activités s'étendent à l'échelle internationale. « Il y a des ingénieurs, chez Power Batterie, qui sont dans le marché depuis 40 ans. Leur expertise est très importante et nous rend service, parce qu'on distribue des produits dont on est certain de la qualité », affirme Mark-André Lebeau, directeur des ventes. La clientèle de Batterie Universelle est très diversifiée: écoles, gouvernements, compagnies privées; elle vend vraiment un peu partout où il y a des besoins en batteries. L'entreprise rencontre beaucoup de concurrents sur le marché. « Notre service nous permet de nous distinguer d'eux. On est honnête, on ne force personne à acheter et on explique toutes les options aux clients », explique Mark-

André Lebeau. Un autre avantage de Batterie Universelle sur ses concurrents, est qu'ils se concentrent la plupart du temps sur une seule sorte de batterie. Or, Batterie Universelle porte bien son nom: elle couvre tout le marché de la batterie. « Si Kraft Canada a besoin d'une batterie de chariot élévateur à 5 000 \$, il va appeler chez nous; s'il veut une petite batterie pour un éclairage d'urgence, il va appeler chez nous aussi. Le client sait qu'il peut se fier à nous, peu importe son besoin ». La réputation de Batterie Universelle n'est plus à faire. Appartenir à une compagnie qui fonctionne à l'échelle internationale semble être payant, en cette ère mondialisée.

Batterie Universelle
6290, boul. des Grandes-Prairies
Montréal (Qc) HIP 1A2
Tél.: 514 322-3311
Télé.: 514 322-3353
www.batterie.qc.ca

LES REVÊTEMENTS
AGRO-115 INC.
PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE.
1195, Principale, Granby (Québec) J2G 8C8
Tél.: (450) 776-1010 • Télé.: (450) 776-7009
1 800 463-2906 • mmarcoux@agroll15.qc.ca

Recouvrement GLIS-TOUT pour camion à benne basculante
Feuilles de plastique HDPE-HMW-UHMW
Fibre de verre pour l'intérieur de remorque
Toit translucide pour remorque
Pièces & Accessoires pour remorques fermées, boîte de camion réfrigérées, plates-formes, etc.

thd PLUS
La qualité fait la différence!
Fièrement offert par votre centre de distribution **TW**

A.C.T. CONFERENCE
Marie-Claude (MC) Hébert
Directrice, Partenaires Stratégiques
Téléphone: (416) 645-5375, poste 5351
Sans Frais: 1-866-454-1232
Télécopieur: (416) 645-5376
mc.hebert@canada.actel.com
www.actel.com
ACT Teleconferencing Canada, Inc.
300, The East Mall, Bureau 100, Toronto (ON) M9B 6B7

Félicitations!
Votre succès est le nôtre!

AquaPro
Le remplissage de votre batterie en un clin d'œil
www.AquaPro.net