



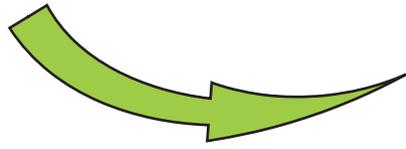
CRĂCIUN

Fericit!

VĂ DORIM ÎN NOUL AN SĂ

"Dăruiești cu suflet
și să primești cu bucurie!"





COMMUNIQUÉ DE PRESSE START-UP CAFE DEVIENT : ROMANIAN BUSINESS COMMUNITY

MONTRÉAL, QUÉBEC, 22-11-2024

Start-Up Cafe, la plateforme reconnue pour son soutien aux entrepreneurs roumains de Montréal et du Québec, redéfinit sa mission et son identité. Aujourd'hui, nous sommes heureux d'annoncer la transformation de Start-Up Cafe en Romanian Business Community – un espace nouveau et dynamique dédié à la connexion, au soutien et au développement professionnel des entrepreneurs roumains de la région.

Nouvelles opportunités pour une communauté unie

Sous ce nouveau nom et avec une vision élargie, Romanian Business Community se propose d'être bien plus qu'un simple lieu de rencontre pour les entrepreneurs. C'est un mouvement qui valorise le potentiel extraordinaire de la communauté roumaine de Montréal et du Québec. Grâce à la collaboration et au soutien mutuel, cette communauté deviendra un symbole d'excellence, de solidarité et d'innovation.

Romanian Business Community offrira :

- Événements de réseautage : Rencontres régulières pour connecter les entrepreneurs, les investisseurs et les professionnels de divers secteurs.
- Ressources et ateliers de développement : Sessions éducatives pour améliorer les compétences et adopter de nouvelles technologies.
- Promotion et visibilité : Une plateforme pour mettre en valeur les projets et les entreprises de notre communauté.
- Accès à des opportunités internationales : Collaborations avec d'autres organisations et partenaires au Canada et en Roumanie.
- Marketing en ligne et publicité via les réseaux sociaux : Instagram, Facebook, LinkedIn.
- Presse écrite en format électronique et imprimé : via le magazine Start-Up Cafe.

La force d'un symbole qui unit une communauté

Dans un monde marqué par la diversité culturelle et économique, Romanian Business Community devient un symbole d'unité et de progrès. Notre communauté prouve que la solidarité est la clé d'un avenir prometteur, où l'identité et la collaboration jouent un rôle essentiel.

En rejoignant cette initiative, les membres amélioreront non seulement leurs perspectives professionnelles, mais contribueront également à renforcer un réseau solide, fier de ses origines et de ses valeurs.

« Romanian Business Community n'est pas qu'un nom, c'est une promesse – celle de transformer l'esprit entrepreneurial roumain en une force incontestée à Montréal et au Québec. »

Comment rejoindre ?

Nous vous invitons à devenir partie intégrante de ce mouvement en rejoignant notre groupe. L'inscription est ouverte à tous les entrepreneurs et professionnels intéressés. Visitez notre page Facebook et notre site officiel pour plus d'informations et pour rester informés des événements et initiatives à venir.

Ensemble, célébrons la diversité, construisons des relations solides et créons des opportunités pour l'avenir

Pour plus d'informations, visitez :

www.start-up-cafe.com

Facebook: Romanian Business Community <https://www.facebook.com/share/g/1UR5GcHmCH/>

LinkedIn: Romanian Business Community <https://www.linkedin.com/groups/8642614/>



POURQUOI PARTICIPER AUX RENCONTRES DE ROMANIAN BUSINESS COMMUNITY?

ÉMIL BOTEZATU, ing.

Président et chef de la direction de Maître Inspecteur Inc.

Le premier critère essentiel pour la création de partenariats solides, c'est la confiance. Cette confiance ne se construit pas du jour au lendemain, elle se développe lorsque les gens interagissent et collaborent régulièrement. C'est précisément ce que les rencontres de Start-Up Cafe offrent : un cadre unique pour tisser des liens, échanger des idées et bâtir des relations durables.

Lorsque vous participez à ces événements, vous ne faites pas que présenter votre entreprise. Vous partagez vos expériences, qu'elles soient bonnes ou moins bonnes, avec d'autres entrepreneurs qui traversent les mêmes défis que vous. Cette transparence permet de forger des connexions authentiques, basées sur le respect mutuel et la compréhension des réalités du terrain.

Chaque rencontre est une opportunité d'obtenir des informations précieuses, des stratégies efficaces et des actions concrètes pour propulser votre entreprise vers de nouveaux sommets. Que ce soit à travers des discussions informelles ou des collaborations plus structurées, ces interactions peuvent faire toute la différence.

Il ne s'agit pas seulement de recevoir des conseils, mais de bâtir un réseau de confiance capable de vous soutenir dans vos décisions stratégiques.

Sans cette participation active, la confiance ne peut simplement pas se développer. En restant en marge, vous passez à côté d'opportunités d'apprentissage, de partenariats et de croissance. Alors, n'attendez plus !

Venez à nos prochaines rencontres et découvrez comment l'interaction avec d'autres entrepreneurs peut transformer votre business.

Chez Start-Up Cafe, nous croyons que le réseau est une des clés de la réussite. Plus vous participez, plus vous renforcez ce réseau, et plus vous ouvrez des portes vers de nouvelles opportunités.





NSL MÉCANIQUE :

UNE CULTURE D'ENTREPRISE POSITIVE AU SERVICE DE L'EXCELLENCE ET UN APPEL

Depuis plus de six ans, NSL Mécanique s'est imposée comme un acteur clé dans le domaine de la vente, de la réparation et de la formation pour des équipements essentiels dans les secteurs de la construction et de l'industrie. Derrière son succès se trouve une culture d'entreprise solide qui place l'humain, l'innovation et le service au cœur de ses priorités. Aujourd'hui, NSL Mécanique invite les mécaniciens passionnés à rejoindre une équipe dynamique et dévouée.

Une culture d'entreprise qui inspire

L'équipe de NSL Mécanique est bien plus qu'un groupe de collègues : c'est une véritable famille professionnelle qui partage des valeurs fortes :

Innovation et expertise : En investissant dans les outils les plus modernes et en maintenant une veille technologique active, NSL Mécanique offre des solutions rapides et fiables.

Soutien mutuel et respect : Chaque membre de l'équipe est valorisé pour ses compétences uniques, et les idées sont toujours bienvenues pour améliorer les processus.

Orientation client : L'objectif est de dépasser les attentes des clients à chaque intervention, grâce à une expertise technique approfondie et un service attentif.

Une infrastructure moderne pour une productivité optimale

Situés à seulement 5 km au nord de l'autoroute 40 à L'Assomption, les nouveaux ateliers de NSL Mécanique répondent aux normes les plus élevées :

Baies mécaniques modernes : Adaptées pour faciliter les interventions rapides et efficaces.

Comptoir de pièces bien approvisionné : Réduction des délais pour les clients.

Grand terrain sécurisé : Idéal pour l'entreposage logistique et une salle d'exposition accueillante pour les équipements.

Un appel aux mécaniciens qualifiés NSL Mécanique est à la recherche de mécaniciens passionnés pour rejoindre son équipe. Si vous êtes motivé par :

Un environnement de travail stimulant : Des installations modernes et une culture d'entreprise positive.

Le développement de vos compétences : Grâce à des formations régulières sur les dernières normes et équipements.

Un sentiment de contribution : Travailler sur des équipements cruciaux pour des industries clés dans la région.

Postulez dès maintenant en envoyant votre CV à emploi@nslmecanique.com ou en appelant au 450-589-9907.

Une référence en formation

NSL Mécanique est également un leader en matière de formation pour les opérateurs d'équipements tels que les nacelles, les plates-formes élévatrices et les chariots élévateurs. Avec plus de 35 ans d'expérience dans ce domaine, les formateurs agréés de NSL offrent des sessions adaptées aux besoins spécifiques des clients :

Durée flexible : Entre 5 et 8 heures, en fonction des besoins et de l'expérience des participants.

Groupes ou sessions individuelles : Formation pour débutants ou sessions de rafraîchissement.

Certifications conformes aux normes en vigueur : Valides 3 à 5 ans selon le type d'équipement.

Pour en savoir plus sur les formations ou pour planifier une session dans vos locaux, contactez vente@nslmecanique.com.





Rejoignez l'excellence

NSL Mécanique, c'est plus qu'une entreprise. C'est un lieu où la passion rencontre l'expertise, où l'innovation et l'engagement envers la satisfaction du client redéfinissent les standards de l'industrie. Faites partie de cette aventure et contribuez à façonner l'avenir avec NSL Mécanique.

Simple – Rapide – Efficace. Une référence dans le Grand Montréal.

NOUS RECHERCHONS MÉCANICIENS !

Situé au 193 ch. des Commissaires, l'Assomption
L'entreprise ne cesse de grandir et nous avons
des nouveaux postes à combler. visitez nous au
nslmecanique.com

- **Responsabilités:** Inspection, réparation, tester les équipements d'élévation; tel que nacelles et plates-formes élévatoires.
- **Profil recherché:** Expérience 3-5 ans dans le domaine des équipements d'élévation (atout).
- **Diplôme mécanique** (engin de chantier ou électrotechnicien)
- **Compréhension et lectures des plans hydrauliques et électriques** (atout)

Ponctualité, rigueur, engagement et respectueux
Belle ambiance familiale, simple et efficace.



Venez contribuer au succès et développement de NSL Mécanique
Discrétion: envoi CV; nsl.mecanique@gmail.com ou appelez-nous demander Eugeniu.



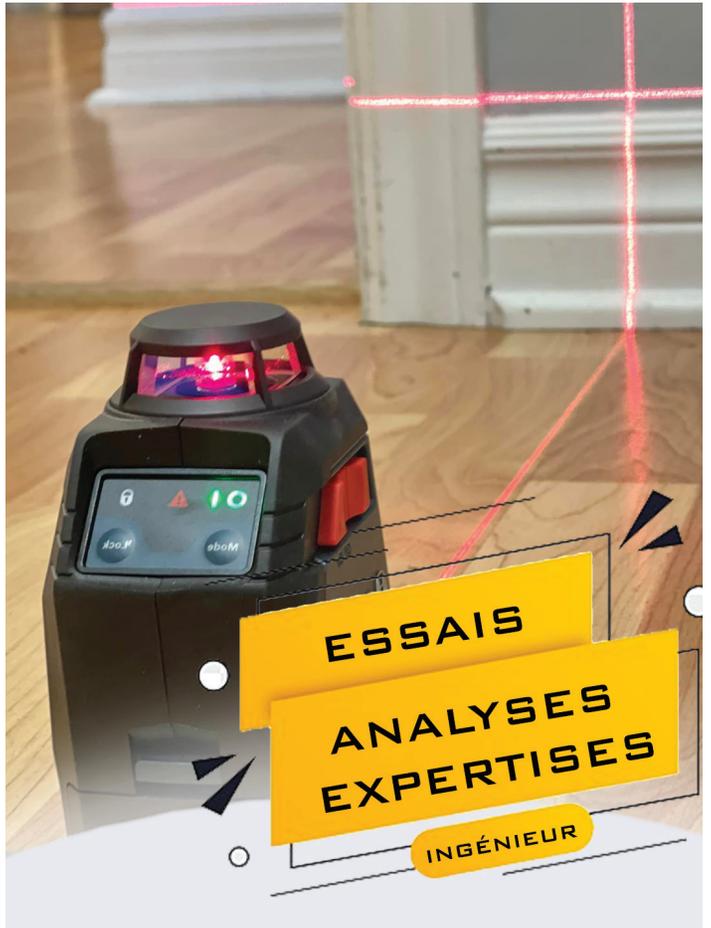


EVERYTHING STARTS WITH A GOOD INSPECTION!



PLANS & DEVIS

INGÉNIEUR



ESSAIS

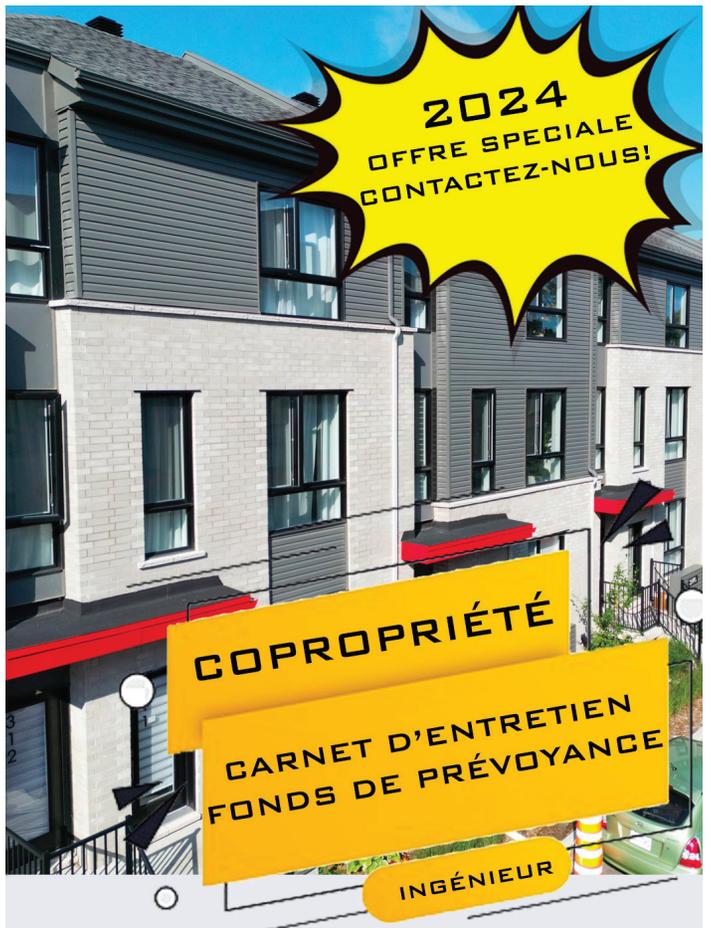
ANALYSES
EXPERTISES

INGÉNIEUR



INSPECTIONS PAR

CAMÉRA
THERMIQUE



2024
OFFRE SPECIALE
CONTACTEZ-NOUS!

COPROPRIÉTÉ

CARNET D'ENTRETIEN
FONDS DE PRÉVOYANCE

INGÉNIEUR



NOUVELLES EXIGENCES POUR LES COPROPRIÉTÉS: LA LOI 16 ET LA LOI 141

Dans le but d'améliorer la gestion et la protection des immeubles d'appartements au Québec, le gouvernement a adopté deux lois majeures, la Loi 16 et la Loi 141. Ces réformes, déjà en vigueur ou qui le seront d'ici la fin de l'année 2024, imposent de nouvelles obligations aux associations de copropriété. Elles visent à accroître la transparence et la sécurité financière des copropriétaires, tout en assurant une gestion rigoureuse des bâtiments. Les principales modifications concernent l'étude du fonds de réserve, le carnet d'entretien, ainsi que le certificat délivré par l'association de copropriété sur l'état de l'immeuble.

Mesures pour renforcer la gestion des copropriétés

Le carnet d'entretien et l'étude du fonds de prévoyance sont les deux éléments clés de ces nouvelles obligations. Le carnet d'entretien, véritable manuel de gestion des bâtiments, est conçu pour fournir un plan détaillé des travaux d'entretien nécessaires pour les parties communes, ainsi que les dates prévues pour leur réalisation. Ce document est essentiel pour garantir le bon état des immeubles et planifier les dépenses requises pour leur préservation.

Conformément aux nouvelles directives, le carnet devra être établi par les catégories professionnelles suivantes :

- Ingénieurs – Membres de l'OIQ
- Technologues professionnels – Membres de l'OTPD
- Architectes – Membres de l'OAQ
- Évaluateurs agréés – Membres de l'OEAQ

Loi 16

Adoptée en décembre 2019, la Loi 16 représente la plus grande réforme de la copropriété divise (condo) depuis l'entrée en vigueur du Code civil du Québec. La majorité des dispositions légales sont en vigueur depuis le 10 janvier 2020, mais de nombreux articles nécessitent des précisions via un projet de règlement publié le 11 septembre 2024. Après une période de commentaires de 45 jours, si aucun amendement majeur n'est apporté, ce règlement sera adopté et la loi entrera en vigueur 15 jours plus tard. Nous estimons que ce processus sera finalisé d'ici la fin de l'année 2024.

L'année 2025 sera donc chargée pour les syndicats de copropriétaires, qui devront mettre à jour leurs documents et respecter ces nouvelles exigences.

Résumé des obligations légales - Loi 16

A. Volet technique – État de l'immeuble + Carnet d'entretien

L'article 1070.2 du Code civil du Québec stipule que le conseil d'administration doit établir un carnet d'entretien

de l'immeuble, lequel décrit les tâches d'entretien passées et futures, et doit être révisé périodiquement.

Ce volet comprend un inventaire de toutes les parties communes et des équipements qui les composent, ainsi que les dates d'installation de ces composants et les travaux d'entretien nécessaires. Ce document, rédigé par un professionnel agréé, doit également inclure une évaluation de la durée de vie restante de ces composants et une description des réparations majeures à prévoir pour les 25 prochaines années.

Il existe également une obligation d'archivage, le syndicat étant tenu de mettre en place un mode de gestion des documents relatifs à l'entretien et aux opérations courantes, ainsi que des contrats de maintenance, de réparation et de garantie. Les rapports d'inspection ou d'expertise, les manuels de fabrication et les plans techniques devront également être conservés.

Le carnet d'entretien doit être tenu à jour par le syndicat au moins une fois par an et vérifié par un professionnel agréé tous les cinq ans. Il existe une petite exception pour les syndicats de petite taille, qui doivent remplir les trois conditions suivantes :

- Un maximum de deux étages au-dessus du sol
- Un maximum de huit parties privatives (condos)
- Toutes les parties privatives doivent être à usage résidentiel (aucune partie commerciale acceptée).

Les copropriétés disposeront de trois ans à compter de l'entrée en vigueur du règlement pour se conformer à ces exigences. Les documents déjà rédigés sont valables uniquement s'ils ont été établis deux ans avant l'entrée en vigueur du règlement, par un professionnel autorisé membre de l'OIQ, OAQ, OTPD ou OEAQ.

Ces documents restent valides pendant cinq ans à compter de leur obtention.

B. Volet financier – Fonds de réserve

L'article 1071 du Code civil du Québec stipule que le conseil d'administration doit obtenir une étude du fonds de réserve (fonds de prévoyance) qui détermine les montants nécessaires pour couvrir le coût approximatif des réparations majeures et du remplacement des composants des parties communes sous la responsabilité du syndicat.

Conformément aux nouvelles directives, cette étude devra être réalisée par les catégories professionnelles suivantes :

- Ingénieurs – Membres de l'OIQ
- Technologues professionnels – Membres de l'OTPD
- Architectes – Membres de l'OAQ
- Évaluateurs agréés – Membres de l'OEAQ
- Comptables professionnels – CPA

Cette étude doit se baser sur le volet technique – état de l'immeuble et carnet d'entretien – et il est recommandé de la confier à la même entreprise pour éviter les ambiguïtés et les coûts supplémentaires. L'étude doit inclure, par exemple :

- Le montant total existant dans le fonds à la date de l'étude
- L'estimation du coût des réparations majeures ou du remplacement des composants de l'immeuble
- La recommandation du montant minimum à main tenir dans le fonds en début d'année
- Le calcul effectué pour établir les montants des points précédents

Cette étude sera réalisée tous les cinq ans, sans exception pour les petites copropriétés. Les copropriétés auront trois ans pour se conformer à ces exigences.

Attestation émise par le syndicat – Responsabilité de l'association de copropriété

Transparence et sécurité pour les copropriétaires

Une autre disposition importante est l'obligation pour l'association de copropriété de fournir, à tout moment et sans frais supplémentaires, une attestation sur l'état de l'immeuble dans un délai de 15 jours à compter de la demande.

Ce document devra inclure des informations détaillées

sur les sommes disponibles dans le fonds de réserve, le fonds d'auto-assurance (pour couvrir la franchise en cas de sinistre), les liquidités pour les opérations courantes, ainsi que les dépenses de copropriété pour chaque unité.

Impact significatif sur les petits immeubles d'appartements.

Bien que ces nouvelles mesures soient nécessaires pour assurer une gestion rigoureuse, elles suscitent des préoccupations, en particulier pour les petits immeubles de huit unités ou moins. Beaucoup de ces bâtiments ne respectent déjà pas les exigences actuelles, telles que l'obligation d'un fonds de réserve ou d'auto-assurance, et manquent souvent de structure administrative.

L'introduction de ces nouvelles règles pourrait entraîner une baisse de la valeur de ces petits immeubles si les associations ne parviennent pas à se conformer, rendant ces bâtiments moins attractifs pour les acheteurs potentiels.

Emil Botezatu, ingénieur avec plus de 25 ans d'expérience, est propriétaire de l'entreprise Maître Inspecteur, active au Québec depuis 2010. La compagnie offre des services techniques aux syndicats de copropriété ainsi qu'aux gestionnaires d'immeubles industriels, commerciaux et résidentiels.



CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS DE DÉTAILS

INFO@MAITRE-INSPECTEUR.COM

SCANNEZ POUR VISITER NOTRE SITE WEB



Romanian Start-Up Café / start-up-cafe.com



(450) 663-1010
(514) 236-8953
(450) 663-0606

horaires@sosinfirmiere.com
1686, boul. des Laurentides # 201
Laval (Vimont), Québec, H7M 2P4

Agence de placement spécialisé dont les valeurs reposent sur l'approche humaine avec laquelle nous bâtissons les meilleures relations avec nos clients et nos employés.



JOIGNEZ L'ÉQUIPE SOS!

INSCRIPTION SUR NOTRE PLATEFORME
ET DÉPÔT DE CANDIDATURE/CV

REPLACEMENTS LONG TERME, PARTOUT AU QUÉBEC

MON SOS

ACCÈS SÉCURISÉ POUR LES EMPLOYÉS

ACCÉDER

Opportunités d'Emploi Courantes

SOS INFIRMIÈRE est une agence de placement de personnel dans le domaine de la santé. Nous sommes un partenaire de confiance et fournisseur de services, depuis 2003, pour TOUTES les institutions publiques : CISSS/CIUSSS, CLSC, CHSLD, Centres Hospitaliers, Info Santé # 811, de TOUTE la PROVINCE de QUÉBEC!

Notre équipe multidisciplinaire, formée de personnel qualifié, professionnel et de grande qualité, est toujours prête à combler les besoins de nos clients et de la population québécoise! En plus d'être un partenaire de confiance qui respecte ses engagements, nous sommes un employeur responsable qui pense en premier lieu au bien-être de notre personnel.





Me DANIELA ANDRISAN
NOTAIRE



**NOS SERVICES
EN DROIT IMMOBILIER**

Rédaction d'une promesse d'achat
Achat résidentiel et commercial
Financement hypothécaire
Servitude
Quittance
Construction neuve
Prêt privé
Examen des titres



**NOS SERVICES
EN DROIT
DE LA PERSONNE**

Testament
Mandat de protection
Procuration
Directives médicales anticipées
Autorisation de voyage
Mariage & union civile
Contrat de mariage
Contrat entre
conjoints de fait



**NOS SERVICES
EN PROCÉDURES
NON CONTENTIEUSES
(Protection des personnes vulnérables)**

Tutelle au mineur
Tutelle au majeur
Vérification de testaments
olographes et faits devant témoins
Homologation de mandats
de protection



**NOS SERVICES
EN DROIT SUCCESSORAL**

Recherches testamentaires
Règlement d'une succession
testamentaire et légale
Renonciation successorale
Demande de certificat de décès
Déclaration de transmission
immobilière



NOTAIRE DEPUIS

2014

ME DANIELA ANDRISAN,

est détentrice d'un Baccalauréat en droit (L.L.B.) et d'un Diplôme de droit notarial (D.D.N.), en plus d'être accréditée en matière de procédure non-contentieuse devant notaire, depuis 2018.

Par son efficacité et son haut professionnalisme, elle offre des services juridiques du notariat de pratique générale, dans une ambiance chaleureuse.



450 - 231 - 1073



dandrisan@notarius.net



67, Boulevard Samson, Laval,
QC, H7X 3E6



TRILLION®

agence immobilière



SCANNER LE CODE QR

Chez Trillion, nous sommes plus que des courtiers - nous sommes des conseillers d'affaires qui accompagnent l'ensemble du processus immobilier. Que ce soit une entreprise qui évolue dans les services financiers, la fabrication, la distribution, la technologie et les secteurs médicaux, nous trouvons la solution idéale pour votre entreprise.

Notre savoir-faire en matière de négociation, notre expertise immobilière et notre vaste réseau de partenaires garantissent les meilleurs résultats.





Au Centre de Beauté Dalléma Esthétique, nous sommes passionnés par l'art de prendre soin de votre peau et de votre bien-être.

Situé au cœur de Brossard, notre centre de beauté offre une large gamme de soins esthétiques avancés, conçus pour sublimer votre beauté naturelle et vous offrir des résultats visibles.

Que vous cherchiez une solution d'épilation définitive, un soin du visage en profondeur, ou un traitement spécialisé pour améliorer la texture et l'éclat de votre peau, notre équipe de professionnels expérimentés est là pour vous accompagner.

Nous utilisons des technologies de pointe et des produits de qualité pour garantir des soins adaptés à vos besoins spécifiques.

Chez Dalléma Esthétique, nous croyons que la beauté est une expression unique de chaque individu. Notre mission est de vous accompagner dans la révélation de votre éclat naturel grâce à une gamme complète de soins personnalisés.

DÉCOUVREZ NOS SERVICES!

- **Électrolyse**
- **Microneedling**
- **Épilation Laser**
- **Peelings Chimiques**
- **HydraFacial**
- **LED Thérapie**
- **Drainage Lymphatique**
- **Traitement des Taches Pigmentaires**
- **Filler Collagène**

CONTACTEZ-NOUS

POUR PRENDRE UN RENDEZ-VOUS
OU UNE CONSULTATION !



ALINA CARP

**PASSIONNÉE PAR L'ESTHÉTIQUE,
FORMÉE À PARIS ET AU QUÉBEC, JE ME
LANCE À MON COMPTE À MONTRÉAL**

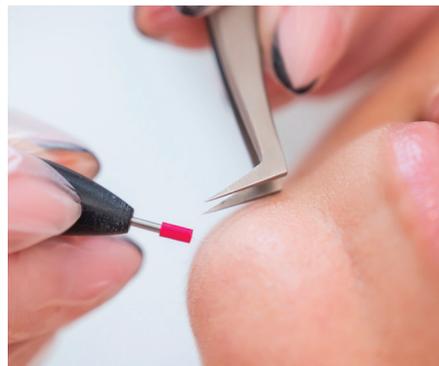
Avec une passion profondément ancrée pour l'esthétique, j'ai eu la chance de me former dans des institutions à Paris et de poursuivre mon apprentissage au Québec, à Montréal. Enrichie d'une expérience professionnelle significative à Paris, j'ai décidé de mettre mon expertise au service de ma propre entreprise à Montréal, dans le domaine de l'esthétique avancée.



Tel: 514 703-4522

E-mail: dallema.esthetique@gmail.com

Scannez ou taper: dallemaesthetique.com



PUTEREA UNUI SIMBOL CE UNESTE O COMUNITATE



Într-o lume divizată de diferențele culturale, sociale și economice, este adesea dificil să găsim elemente care să unească și să adune populația împreună. Cu toate acestea, există simboluri care traversează aceste bariere și creează legături puternice între oameni. Iată unul dintre aceste simboluri.

Chiar dacă nu este afiliat unei organizații specifice, întreprinderi sau structuri formale, acest simbol deține puterea de a uni și de a reprezenta o națiune întreagă, precum și pe cei care se simt conectați la valorile sale fundamentale. Acest simbol depășește cu mult o simplă reprezentare vizuală. Este încărcat de sens, simbolizând partajarea, ajutorul reciproc și spiritul antreprenorial care caracterizează comunitatea românească. Este purtător al unei istorii bogate și complexe, impregnată de tradiții, realizări și provocări depășite în fiecare zi. Prin purtarea sau afișarea acestui simbol, fiecare individ devine un element al acestui lanț colectiv, contribuind la întărirea legăturilor care unesc membrii acestei comunități diverse și dinamice.

Indiferent dacă sunteți o întreprindere bine stabilită de mult timp, un start-up emergent sau o persoană în căutare de dezvoltare personală și depășire a sinelui, acest sim-

bol vă reprezintă de asemenea.

Întruchipează spiritul întreprinzător, hotărârea și voința de a reuși în ciuda obstacolelor. Este reflecția aspirațiilor și identității voastre, încurajându-vă să vă urmați visele cu curaj și perseverență.

A împărtăși și a face cunoscut acest simbol înseamnă să dați voce convingerilor și angajamentului vostru față de comunitatea antreprenorială românească. Este un act de afirmare și solidaritate, afirmând că sunteți mândri de originile voastre și credeți într-un viitor comun mai bun, bazat pe respect, toleranță și colaborare.

În cele din urmă, puterea acestui simbol rezidă în capacitatea sa de a uni indivizii dincolo de granițele geografice și diferențele individuale. El transcende diviziunile și creează un sentiment de apartenență și camaraderie care întărește țesătura socială a comunității antreprenoriale românești.

Prin purtarea lui cu mândrie și împărtășirea lui cu lumea, sărbătorim nu numai trecutul și prezentul nostru, ci și punem bazele unui viitor promițător, în care diversitatea este sărbătorită și solidaritatea este cheia succesului nostru comun.



NOS SERVICES

- RÉSIDENTIEL
- COMMERCIAL
- SERVICE D'URGENCE
- BRANCHEMENT ÉLECTRIQUE
- BORNES DE RECHARGE
- PANNEAU DE GÉNÉRATRICE

 Voltnox.ca

 514 - 443 - 9128

 info@voltnox.ca

 Email: voltnox@gmail.com

 <https://www.facebook.com/VoltNox>



Scanez pour visiter
notre site web.

L'ÉLECTRICITÉ QUI
INSPIRE LE PROGRÈS.





LIUBA MOTUZCO

PRÉSIDENTE, DESIGNER GRAPHIQUE,
WEB ET INFOGRAPHISTE

Bienvenue chez LDesign Graphique, une agence de publicité spécialisée dans la création d'identité visuelle et création de site web, le design de logos, flyers, brochures, objets promotionnels, et bien plus encore. Notre équipe passionnée et expérimentée se consacre à donner vie à votre vision à travers des solutions graphiques innovantes, et impactantes.

NOS SERVICES

- 1 Identité Visuelle :** Nous concevons des identités visuelles uniques et mémorables qui reflètent parfaitement l'essence de votre marque.
- 2 Logos :** Des logos distinctifs qui capturent l'essence de votre entreprise et renforcent sa reconnaissance.
- 3 Flyers et Brochures :** Création de supports imprimés attrayants et informatifs pour promouvoir vos produits et services de manière efficace.
- 4 Objets Promotionnels :** Personnalisation d'objets promotionnels variés pour renforcer la visibilité de votre marque.
- 5 Design de Site Web :** Développement de sites web esthétiques et fonctionnels qui offrent une expérience utilisateur optimale et beaucoup plus.

Notre Approche

Chez LDesign Graphique, nous croyons en une approche personnalisée pour chaque projet. Nous nous efforçons de comprendre vos objectifs, votre marché cible et vos valeurs pour créer des designs qui captivent et engagent votre audience. Notre processus créatif est collaboratif, garantissant que votre voix est entendue à chaque étape du chemin.

Pourquoi Choisir LDesign Graphique ?

- **Créativité :** Des concepts originaux et innovants qui se démarquent dans un marché compétitif.
- **Compétence Technique :** Maîtrise des dernières technologies et tendances en design graphique et web.
- **Engagement envers la Qualité :** Un engagement sans compromis envers l'excellence et la satisfaction client.
- **Approche Client :** Nous mettons un point d'honneur à construire des relations solides et durables avec nos clients, basées sur la confiance et la transparence.



Contactez-nous :

Prêt à donner vie à votre projet ?

Contactez-nous dès aujourd'hui pour discuter de vos besoins en design graphique et découvrir comment LDesign Graphique peut vous aider à atteindre vos objectifs de manière créative et efficace.

Faites le choix de l'excellence en design graphique avec LDesign Graphique.

 Nous sommes impatients de travailler avec vous pour transformer vos idées en réalité visuelle !

 514 949-2986

 ldesigngraphique23@gmail.com

 www.ldesigngraphique.com





Couvreur résidentiel et commercial

Spécialiste de la toiture en membrane élastomère et bardeau d'asphalte

SERVICE 24HRS / 7 JOURS

ESTIMATION GRATUITE

SECTEUR DESSERVI

Rive Nord et Île de Montréal



Membrane Élastomère

La membrane élastomère est le système le mieux adapté aux toitures à pente douce. La membrane offre une très grande résistance, idéale pour usage intensif. Apprenez en plus sur ce produit et nos services d'installation ici.



Membrane TPO

La membrane TPO est un thermoplastique ultra résistant. Le procédé de thermofusion au niveau des joints et accessoires fait en sorte qu'aucune infiltration d'eau n'est possible. Apprenez en plus sur ce produit et nos services d'installation ici.



Bardeau GAF

Depuis 1886, GAF a su développer une technologie qui dépasse toute l'industrie avec des bardeaux architecturaux de grande qualité au prix des bardeaux conventionnels. Le bardeau GAF est couvert par l'une des meilleures garanties de l'industrie. Apprenez en plus sur ce produit et nos services d'installation ici.



Estimation gratuite

Communiquez avec nous dès aujourd'hui pour une estimation gratuite ou pour toutes questions au sujet de nos produits et services.



Total
Climat

**CLIMATISATION &
RÉFRIGÉRATION**

TÉL. (514) 476-2319
CEL. (438) 990-3330
CLIMATTOTAL@GMAIL.COM

- ✓ **Installeurs certifiés**
- ✓ **Estimation gratuite**

- ✓ **Projet clé en main**
- ✓ **Garantie prolongée**

www.contencia.ca
Agence de recouvrement
Enquête de pré-location
Enquête de localisation
info@contencia.ca



CONTENCIA
Agence de recouvrement

514-317-4939



**BUREAU
DE CRÉDIT**

Analyse
Correction
Formation
Conseils personnalisés

www.bureaudecredit.ca
info@contencia.ca
450-625-3232

LE MARCHÉ DU LIVRE EN 2024: ENTRE TRADITION ET RÉVOLUTIONS

Le Marché du Livre en 2024: Entre Tradition et Révolutions Par Virginia Mateias,
Journaliste Culturelle et Éditrice chez Éditions Morgana

Un secteur dynamique en constante évolution

Le marché du livre, symbole intemporel de la culture et du savoir, traverse une période de transformations marquantes. En 2023, il représentait environ 120 milliards de dollars à l'échelle mondiale, avec une croissance modérée mais stable. En France, il atteignait près de 4 milliards d'euros, témoignant de l'appétit constant des Français pour la lecture, malgré les bouleversements liés au numérique et les évolutions des habitudes de consommation. Cette croissance globale est soutenue par la diversité des formats disponibles: les livres imprimés, qui continuent de séduire les lecteurs attachés à l'objet physique, les livres audio, en pleine expansion grâce à des plateformes comme Audible et Kobo, qui rendent la lecture accessible en tout lieu. Les livres pour enfants sont un segment particulièrement dynamique, stimulé par des licences populaires et des adaptations de séries animées.

Le marché du livre au Québec: résilience et défis.

Le Québec illustre bien cette dynamique. En 2023, les ventes de livres y ont totalisé 677,3 millions de dollars, enregistrant une légère baisse de 0,2 % par rapport à 2022. Malgré cela, la stabilité du marché reflète une continuité par rapport aux gains réalisés durant et après la pandémie, consolidant les acquis des dernières années. L'inflation a influencé le marché, augmentant les prix des livres tout en réduisant les volumes de ventes. Aussi les habitudes de consommation évoluent, avec une adoption croissante des formats numériques et audio, bien que le livre imprimé reste prédominant. En somme, le marché québécois a su maintenir sa vitalité dans un contexte économique en mutation, soulignant l'importance culturelle continue de la lecture.

Les défis d'un marché concurrentiel malgré son dynamisme, le marché du livre est confronté à plusieurs défis majeurs :

1. L'auto-édition : En bouleversant les codes traditionnels, elle accroît la concurrence et redistribue les cartes entre auteurs et éditeurs.

2. La piraterie numérique : Elle réduit les revenus des acteurs du marché, particulièrement dans le secteur des e-books.

3. La concurrence des autres médias : Les plateformes de streaming vidéo et les réseaux sociaux captent une part importante du temps libre des consommateurs.

Des lecteurs plus exigeants et inclusifs.

Les attentes des lecteurs évoluent, exigeant davantage de diversité et d'inclusivité. La demande pour des œuvres qui mettent en avant des voix minoritaires, des perspectives culturelles variées et des problématiques sociétales essentielles est en pleine croissance. En parallèle, certains ouvrages intègrent des expériences interactives ou augmentées pour enrichir l'expérience de lecture.

L'équilibre entre tradition et innovation.

Si le livre imprimé conserve son charme intemporel, le numérique et les livres audio redéfinissent peu à peu les habitudes de consommation. À l'avenir, le principal défi des acteurs du marché sera de trouver un équilibre entre l'innovation technologique et la préservation de l'essence même du livre: offrir un espace de réflexion et d'émotion dans un monde en constante agitation. Entre tradition et révolution technologique, le livre reste un pilier de la culture collective. En répondant à l'évolution des attentes des lecteurs tout en s'adaptant aux mutations de l'industrie, il prouve sa capacité à traverser les époques et à demeurer une source essentielle d'inspiration et de savoir.





LE SERVICE PROFESSIONNEL POUR VOTRE CONFORT!



SCANNEZ
POUR VISITER
NOTRE SITE WEB

 plomberieconfort.service@gmail.com

 514-431-7719



- Remplacement/réparation d'entrée d'eau et de branchement d'égout.
- Inspection et détection des conduits par caméra.
- Installation de filtre d'eau potable.
- Installation de système de contrôle de valve anti-fuites d'eau.
- Sélection, installation et vérification des dispositifs antirefoulement (DAR).
- Service complet en plomberie (installation, réparation et rénovations)
- installation/changement de pompe soumersible, clapet antiretour.



CONTACTEZ- NOUS:

(450) 635-3233

info@dentistemonchamp.ca

227, rue Sainte-Catherine #202, Saint-Constant
Quebec J5A 2J5



Services Dentaires pour Toute la Famille!

Bienvenue dans la famille dentaire Monchamp!

Ici, chaque sourire compte. L'expertise de nos dentistes est à votre disposition pour vous offrir une gamme de soins dentaires complets et abordables pour tous les âges. Notre équipe a une approche humaine et écoute attentivement vos demandes pour vous suggérer les meilleurs soins possibles.



Sablage plancher et escalier

Couleur Naturel ou teinture

Reparation placcher

Polish coat

Plusier sur demande



Sablage

GRANDE VILLE

CONTACTEZ-NOUS:

438-722-3614 (Alex)

RBQ 5834-5877-01



OMÉGA

ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

+ de 10 ans
D'EXPIÉRIENCE

Oméga : Votre partenaire de choix
en évaluation immobilière

■ Assurance

Établissement de la valeur assurable d'une propriété. Afin de payer la prime la plus précise et la plus juste pour votre propriété, un rapport d'évaluation professionnel vous permet d'obtenir une protection adéquate offrant la meilleure couverture possible.

■ Litige et médiation

Pour tout cas de divorce ou de séparation de biens, un rapport d'évaluation établi par un évaluateur agréé est le meilleur outil pour assurer un processus juste. Grâce à la neutralité de l'évaluation, le rapport permet aux deux parties d'obtenir l'information nécessaire à la prise de décision. Les experts Oméga assurent toujours un service professionnel, impartial et intègre afin de rendre ce type de situation la plus simple possible.

■ Consultation et étude de marché

La première étape à tout investissement immobilier. Oméga assure une analyse complète de votre projet afin de vous donner toutes les informations pertinentes et nécessaires à une prise de décision éclairée. Nous serons également en mesure de vous informer sur la faisabilité et la rentabilité de votre projet à court, à moyen et long terme, études et rapports à l'appui.

■ Financement hypothécaire

Production d'un rapport d'évaluation permettant aux prêteurs hypothécaires ou aux institutions financières d'accorder le financement approprié pour une propriété. L'évaluateur immobilier est en mesure d'établir la meilleure valeur marchande et ainsi démontrer que ladite propriété est un bon gage hypothécaire pour les que ladite propriété.

■ Mise en marché, acquisition et roulement de portefeuille d'un parc immobilier

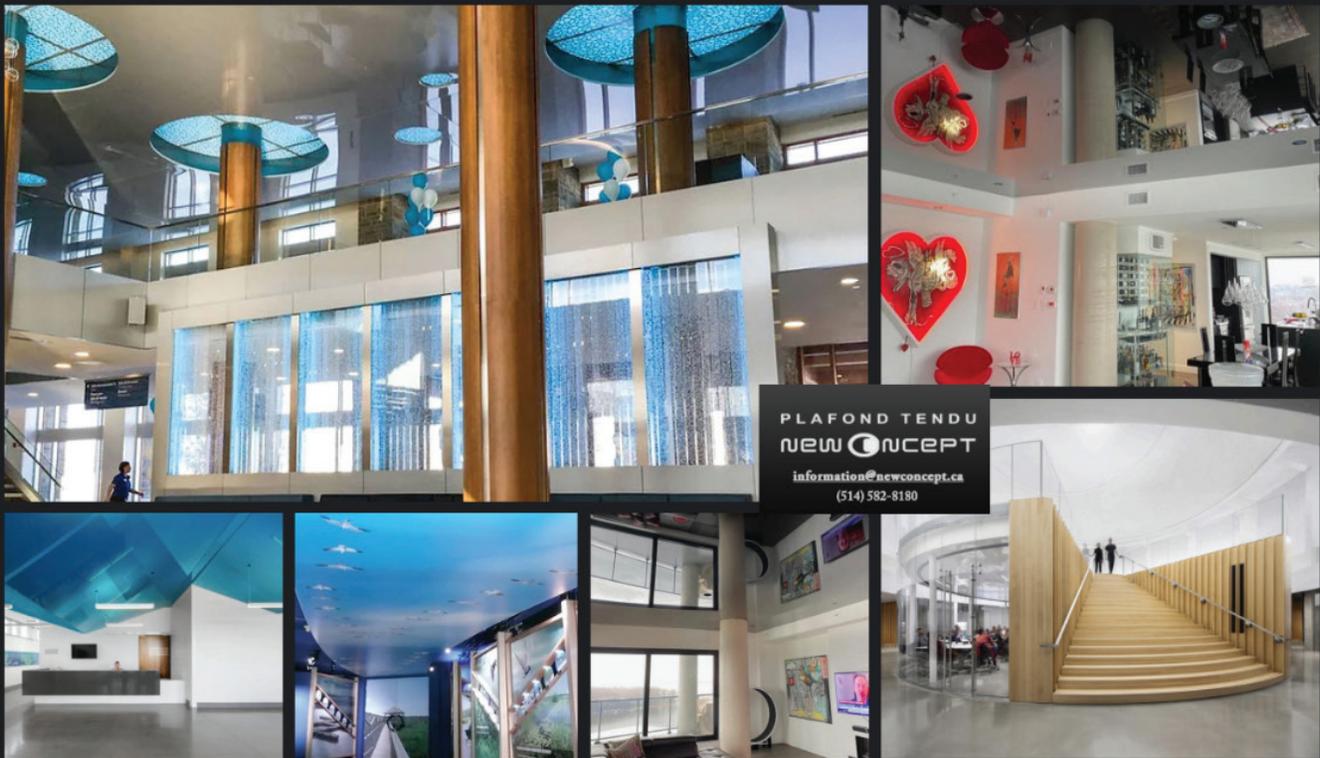
Basé sur des données du marché immobilier actuel et prenant en charge chaque détail de la propriété en évaluation et de ses comparables, le rapport d'évaluation est le meilleur choix pour l'établissement d'une valeur marchande. Que ce soit pour l'achat d'une première maison, pour la vente de votre demeure ou pour l'acquisition d'un immeuble à revenus, l'évaluation faite par un évaluateur agréé d'Oméga vous permettra de prendre la meilleure décision quant à votre choix et à vos investissements.

■ Fiscalité

Pour tous vos besoins en matière d'impôts et de taxes foncières, pour le calcul du gain en capital, la gestion des avoirs ou pour un cas de succession, nos connaissances du marché et des différentes lois fiscales feront profiter les propriétaires et les locataires d'une évaluation juste et équitable.

www.omegaevaluation.com





Marque reconnue de **PLAFOND TENDU**, fabricant et installateur au Québec depuis 2001

NOTRE HISTOIRE

Basé au Québec depuis 2001, le Plafond Tendu New Concept s'impose à titre de marque dominante dans le secteur du design d'intérieur.

Plafond Tendu New Concept propose une véritable révolution dans l'art de concevoir la technologie du plafond. C'est par son approche innovatrice que l'entreprise représente actuellement un élément incontournable dans le domaine jouant le mélange de l'avant-gardisme saupoudré de saveurs glamours. Le Plafond Tendu New Concept présente d'exceptionnelles qualités qui en font un choix de premier ordre.

Depuis sa création, le Plafond Tendu New Concept a évolué aux rythmes et aux nécessités de l'architecture de pointe, toujours soucieux de répondre aux besoins changeants du marché ! C'est sur l'ensemble du territoire canadien et américain que rayonne les talents de l'entre-

prise, et ce, depuis sa création. Heureux d'y exporter le savoir-faire québécois, il garde cependant l'idée de doser le tout d'une " french touch " ce qui en fait un produit complet et riche !

QUEL EST LE PRODUIT ?

Fabricant installateur du seul plafond tendu fabriqué au Québec, Le plafond tendu est composé de 3 éléments qui sont :

- ▣ Une TOILE, dont les lès sont soudées à haute fréquence dans nos ateliers.
- ▣ Un HARPON d'accrochage NC * qui

désirée. Il répond à toutes les exigences techniques, de la ventilation au contour de poteau.

PROFESSIONNELS OU PARTICULIERS !

Les composants de la marque New Concept sont fabriqués et assemblés au Québec. Il s'agit des extrusions en PVC et en aluminium, des harpons et des accessoires de finitions. Nous sommes fiers de travailler en coordination avec les meilleures entreprises et artisans d'ici, ce qui nous permet de vous offrir les meilleurs prix du marché pour une qualité d'excellence ! Depuis 27 ans, notre objectif a toujours été de ne travailler qu'avec les meilleurs produits

et nous nous sommes toujours refusés à nous approvisionner sur les marchés à bas coût !

Voilà pourquoi nous pouvons vous garantir le produit le plus sécuritaire de la compétition.

PLAFOND TENDU
NEW CONCEPT

est soudé à la périphérie de la toile.

- ▣ Le PROFILÉ NC * de tension qui est fixé en périphérie de la pièce. C'est ce profilé qui recevra le harpon.

Le plafond tendu New concept peut être installé de mur à mur et à la hauteur



Nicoleta Frunză

Pâtisserie fine européenne

À la découverte de l'art de la pâtisserie avec Nicoleta Frunza, propriétaire de Dolce Diem Pastry

Le monde de la pâtisserie est un univers fascinant où le goût, la créativité et l'élégance se rejoignent pour créer des œuvres d'art sucrées. Dans cette quête perpétuelle de l'excellence gastronomique, nous avons eu le privilège de rencontrer Nicoleta Frunza, la talentueuse pâtissière et propriétaire de Dolce Diem Pastry, une pâtisserie artisanale de renom qui éblouit les amateurs de luxe à travers ses créations sucrées exceptionnelles.

Q: Nicoleta, pourriez-vous nous parler de votre parcours et de ce qui vous a poussée à vous lancer dans le monde de la pâtisserie ?

Nicoleta Frunza : Certainement. Mon amour pour la pâtisserie a commencé dès mon plus jeune âge. J'ai grandi en Roumanie, où les traditions culinaires sont riches et variées. J'ai été inspirée par ma grand-mère, une pâtissière talentueuse, qui m'a transmis sa passion et son savoir-faire. Après des années de formation dans des écoles de pâtisserie réputées en Europe, j'ai décidé de créer Dolce Diem Pastry, une pâtisserie qui incarne l'élégance et la délicatesse à travers chaque création.

Q: En quoi Dolce Diem Pastry se distingue-t-elle dans le monde de la pâtisserie de luxe ?

Nicoleta Frunza : Dolce Diem Pastry se distingue par son engagement absolu envers l'excellence. Nous nous efforçons de créer des desserts qui sont à la fois des œuvres d'art visuelles et gustatives. Nous n'utilisons que les meilleurs ingrédients, privilégiant les produits locaux et de saison. Chaque création est conçue avec une attention méticuleuse aux détails, et nous incorporons souvent des touches d'innovation pour surprendre nos clients. Notre mission est de créer une expérience gustative inoubliable à chaque bouchée.

Q: Pouvez-vous partager avec nous vos créations les plus emblématiques chez Dolce Diem Pastry ?

Nicoleta Frunza : Parmi nos créations les plus emblématiques, nos gâteaux personnalisés se démarquent. Chacun est une pièce unique, créée sur mesure pour



nos clients les plus exigeants. Nos macarons, délicats et colorés, sont également très appréciés pour leur harmonie de saveurs. En outre, nos tartelettes aux fruits frais, sublimes par des fruits de saison, incarnent la fraîcheur et l'élégance. Chacune de nos créations est une invitation à un voyage gustatif exquis.

Q: Comment envisagez-vous l'avenir de Dolce Diem Pastry dans le monde de la pâtisserie de luxe ?

Nicoleta Frunza : Mon rêve est de voir Dolce Diem Pastry devenir une destination incontournable pour les amateurs de luxe et de pâtisserie à travers le monde. Nous sommes en constante évolution, cherchant à repousser les limites de la créativité et à éblouir nos clients avec des créations toujours plus somptueuses. Nous explorons également la possibilité de collaborations avec des marques de luxe pour créer des expériences gastronomiques exclusives.



Q: Avez-vous un conseil pour ceux qui aspirent à devenir de grands pâtisseries dans l'univers du luxe ?

Nicoleta Frunza: La clé du succès dans le monde de la pâtisserie de luxe réside dans la passion, l'engagement et la recherche constante de la perfection. Apprenez l'art de la pâtisserie avec dévouement, soyez créatifs et ne craignez pas d'innover. Le luxe réside dans les détails, alors veillez à ce que chaque aspect de votre création soit impeccable. Enfin, ayez confiance en vous et en votre vision, car la pâtisserie est avant tout une forme d'expression artistique.

Notre entrevue avec Nicoleta Frunza, propriétaire de Dolce Diem Pastry, nous a permis de plonger dans le monde envoûtant de la pâtisserie de luxe, où le goût et l'esthétique se marient pour créer des expériences gustatives inoubliables. Dolce Diem Pastry continue d'éblouir le monde avec son art sucré exquis, et nous avons hâte de voir ce que l'avenir réserve à cette pâtisserie de renom.



NOS SERVICES:

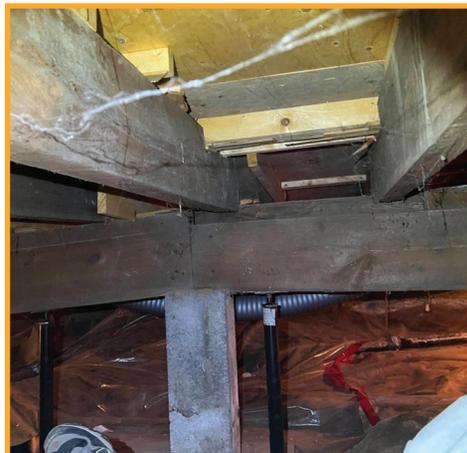
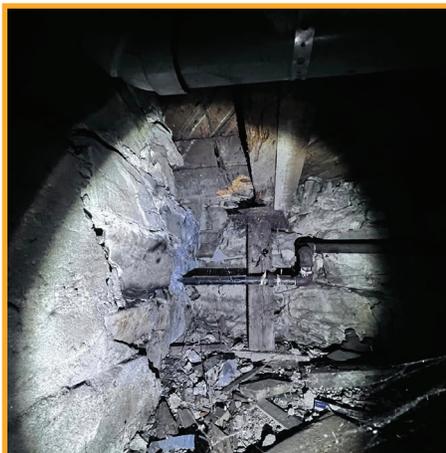
- Imperméabilisation de fondation et sousol.
- Installation de drainage périphérique (Drain français).
- Travaux complet de rénovation résidentielle, commerciale, industrielle.
- Mécanique du bâtiment chauffage, climatisation, plomberie.
- Redressage de charpente de bois.
- Rénovation, balcon, terrasse, patio.
- Calfeutrage et fenestration.



RBQ: 5805-3208-01

1-877-613-9577

constructionseptetoilescanada@gmail.com



LA CONCILIATION TRAVAIL-FAMILLE CHEZ LES FEMMES EN POSTE DE DIRECTION ET DE MANAGEMENT : UN DÉFI PERSISTANT

Les femmes occupant des postes de direction et de management sont confrontées à des défis spécifiques lorsqu'il s'agit de concilier leurs responsabilités professionnelles et familiales. Ce double rôle impose une gestion rigoureuse du temps et des priorités, mais il est souvent freiné par des stéréotypes de genre, des attentes sociétales, et des structures organisationnelles rigides. Cet article explore les obstacles rencontrés et les solutions envisageables pour une meilleure conciliation entre vie professionnelle et vie familiale.

Des attentes élevées sur tous les fronts

Les femmes managers doivent composer avec des exigences élevées, tant dans leur sphère professionnelle que personnelle. Elles se retrouvent souvent à assumer une part disproportionnée des responsabilités domestiques et parentales, même lorsqu'elles occupent des postes de grande responsabilité. Une étude de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) révèle que les femmes dirigeantes consacrent en moyenne deux fois plus de temps aux tâches ménagères que leurs homologues masculins, ce qui alourdit considérablement leur charge mentale.

Par ailleurs, les attentes sociales amplifient cette pression. Les femmes leaders sont souvent appelées à "prouver" leurs compétences dans des environnements dominés par les hommes, tout en préservant une image de "mère dévouée" ou de "femme parfaite". Ce cumul d'attentes peut conduire à l'épuisement professionnel (burnout) et décourager de nombreuses femmes d'aspirer à des postes de haut niveau.

Les défis organisationnels

Certaines entreprises adoptent encore des structures rigides, peu adaptées aux besoins des employés, et particulièrement des mères occupant des rôles de gestion. Les horaires fixes, l'absence de politiques de télétravail ou de flexibilité, ainsi que le manque de congés parentaux appropriés rendent la conciliation travail-famille difficile. Par exemple, la culture du «présentéisme», où la performance est évaluée en fonction du temps passé au bureau, pénalise souvent les femmes.



Les biais inconscients jouent également un rôle préjudiciable. Les femmes ayant des enfants sont parfois perçues comme moins investies dans leur carrière, ce qui limite leurs opportunités de progression et les expose à des discriminations lors des promotions ou des recrutements.

Vers des solutions durables

Pour surmonter ces obstacles, plusieurs stratégies peuvent être mises en œuvre :

1. Flexibilité organisationnelle : Les entreprises peuvent instaurer des politiques de travail flexibles, telles que le télétravail, les horaires modulables ou les semaines comprimées. Ces mesures permettent aux femmes managers de mieux gérer leur temps et d'équilibrer leurs responsabilités.
2. Programmes de soutien : Mettre en place des garderies sur site, des services de mentorat, ou des réseaux de soutien pour les femmes en leadership peut réduire la pression et les aider à mieux gérer leurs responsabilités professionnelles et familiales.
3. Changement culturel : Un changement des mentalités au sein des entreprises est crucial. Cela implique de reconnaître la valeur des mères leaders, de sensibiliser aux biais de genre grâce à des formations, et de promouvoir un partage équitable des responsabilités domestiques à l'échelle sociétale.

4. Rôle des politiques publiques : Les gouvernements ont un rôle à jouer en légiférant pour favoriser l'égalité. Cela inclut des congés parentaux partagés, des subventions pour les services de garde, ou encore des quotas pour encourager l'accès des femmes à des postes de direction.

Une nouvelle ère de leadership équilibré

La conciliation travail-famille chez les femmes en management est un enjeu fondamental pour garantir une participation équitable des femmes aux postes de leadership. Non seulement les entreprises bénéficient de la diversité dans leurs équipes dirigeantes, mais une meilleure qualité de vie pour les femmes managers contribue également à leur performance et à leur engagement.

Cette problématique ne devrait pas être vue comme un défi individuel, mais comme une responsabilité collective. Elle nécessite l'implication des entreprises, des gouvernements et de la société dans son ensemble. Créer un équilibre durable entre vie professionnelle et vie familiale pour les femmes leaders peut devenir un levier puissant de progrès social et économique.

Si vous souhaitez encore affiner ou ajuster certaines parties, n'hésitez pas à me le signaler !




SEO MONTREAL

PROFESSIONAL SEO SERVICES

Drive the right type of traffic to your website. 😊

[> GET A FREE QUOTE](#)

BUILDING WINE SUCCESS IN CANADA: MIHAI POPESCU SHARES KEY STRATEGIES FOR PRODUCERS



It is a great pleasure to introduce a special guest today, Mihai Popescu, a wine expert with deep knowledge of the Canadian market and a passion for promoting Romanian and Italian wine excellence.

With years of experience in the industry and a commitment to educating and engaging consumers, Mihai offers us a unique perspective on how to approach a competitive market like Canada. From strategies for building an authentic brand to the importance of wine education, his expertise is a valuable resource for anyone looking to elevate their wines to new heights.

1. How and when did your passion for wine start, and what inspired you to pursue a career in the wine industry?

I started working with wines in 2013, with Aurelian Mantu we decided to expand our imports (not only food) due to the demand from the Romanian community in Montréal. I started with some basic wine courses to answer customer questions, but without even knowing, I think my passion for wine started when I was 6-7 years old, helping both my grandfathers make wine. From that young age I was curious about grapes and the whole winemaking process.

Shortly after my first wine course I visited Romania and got to meet Anne Marie Rosenberg, a Champenoise who moved to Dobrogea (by the Black Sea - Clos des Colombes) to produce wines, I guess after long conversations and a few wine glasses of wine she sparked my interest into pursuing this further (also, the success of her wines in that I

managed to get listed at one of the best restaurants in Canada, gave me a motivation boost to pursue on this path).

Now it's been more than 10 years in this business, I finished the WSET Diploma, IWA and judging at international wine competitions, but I still feel like I have so much to learn and this wine journey is just starting, there's always something new to study, regions to visit, grapes and styles to discover.

2. What challenges did you face when you first entered the Canadian wine market, and how did you navigate the system's complexities, including the monopoly structure?

To sell wines on the Canadian market is not easy, first of all, each province has its own regulations and most of them have an alcohol monopoly. In the beginning, nobody would explain or show us how wines were imported, I think the biggest challenge was not understanding the monopoly system. Keep in mind that in the Québec province where I live, wine is around 60% of the alcohol market (slowly decreasing) with over 4.1 billion \$ in sales, therefore a very motivating market for any wine producer.

What a lot of winemakers don't understand is that to do business with the monopoly you need an agent, who's role is to select the wines, guide you through the regulations, apply for tenders, do your marketing and attend all the trade shows, talk to consumers and send samples to media, bloggers etc. To be able to sell at the monopoly stores, you need to apply to tenders and they have specific demands





on countries, regions, and prices every year. Also, there is a private import system that agents are allowed to pursue for smaller volumes, dedicated to wine enthusiasts and restaurants.

3. The wine import process in Canada is often subject to strict regulations, with monopolies controlling distribution in many provinces. How does the monopoly system work, and what alternative import options are available for wineries looking to enter the market?

The monopoly, for example SAQ(Québec) , LCBO (Ontario) controls all the imports and distribution channels, but the regulations are created by the provinces. For a winery to sell wine let's say in Québec province, it either has to have their wine sold by the monopoly in their stores or by private import system with their agent (a process that is also controlled by the SAQ). The monopoly has a yearly selection process and determines what new wines to sell, depending on trends, customers' demands and potential sales volume. They will take in consideration the reputation of the region , the producer, price, the medals won at international competitions and also if they are sustainable / organic or biodynamic.

For the private import system, it's the agent and the producers who decide the wines to import in small quantities, but they will be only sold directly to restaurants or directly to wine lovers by the box (they won't be present in the SAQ stores). What is interesting for all wine producers, especially Italy is that the market is looking for authenticity and they can absolutely deliver it.

4. As a founder of Le Salon des Vins Roumains, how has the festival evolved over the years, and how has it impacted the visibility of Romanian wines in Montreal?

We did 2 editions of the “Le Salon des Vins Roumains” both sold out with around 200 participants, both wine enthusiasts and professionals and to be honest it put a spotlight on Romanian wines, the Québec market is curious and is always demanding to try new wines. Unfortunately, due to COVID and recent economic realities, we didn't pursue organizing the event, although last year we took part of “La Grande Dégustation de Montréal “ with 9 producers and saw great interest from the consumers.

Hopefully, shortly there will be an entity in Romania that is focused on exports and can access funds to continue promoting Romanian wines, without such help we can't keep up with the competition and marketing efforts from well known regions. (this applies to less known regions of Italian wines).

5. What marketing strategies have you found most effective in attracting Canadian consumers to wines in general, and do you notice any preferences toward specific wine regions, including Italian wines?

Since the alcohol sales and marketing are very regulated, it is important to understand your target consumer and to focus on delivering the right marketing strategy to them, a big part of the wine market are the baby boomers that have enough money to spend on tasting and purchasing wines, I found the most effective way to get to them was through “old school” wine tastings and shows, they love participating at these events.

When it comes to the younger generations I think social media is the most important tool at this moment, you need to be present and to provide them with a story that's engaging. Obviously, the big trends in the past years such as organic, biodynamic, natural wines were what got their attention and it was cool to drink those wines. I think now the situation is changing and consumers are looking for less known regions that offer a good quality price ratio and an authentic wine. The Canadian market is very open to try new wines, which is amazing for the diversity that Italian wines have to offer, as long as producers are ready to invest in social media to communicate their story.

AI marketing should be on everyone's list, it's becoming very easy to use and it can save lots of time and money for the producers, especially in finding creative ways to communicate on social media or content creation. I think it's important to have someone younger on the team (even if it's a part time job) that is capable to navigate these tools and help your brand to get out there.



6. As a wine consultant at Dionis Wine Club, can you share an event or wine-pairing experience that has been particularly successful? What made it stand out from others?

For our 2nd edition of the wine fair, we offered not only wines but also some traditional Romanian dishes in a festive ambiance with some traditional music. It was a great success because many of the participants didn't know much about the country and by the end of the event, they got to taste both wines and some traditional charcuterie and some warm dishes.

I strongly believe that the future of wine events depends on our capabilities to make consumers discover wines and foods from a specific location. With the increasing prices of traveling, we need to bring the region to the consumers and to make it immersive, food and wine they go hand in hand, therefore I am a big promoter of "local pairings".

7. You are a VIA Ambassador for Italian wines. What inspired you to pursue this certification, and how has it influenced your approach to promoting wines from both Romania and Italy in Canada?

During my WSET Diploma studies, I kind of fell in love with the diversity of Italy and its rich history and culture. It's amazing to see that each region promotes its own indigenous grapes and it can offer hundreds of different grapes to discover, plus all the delicious local food. Also, I won't lie, since starting into wine I developed a passion for Barolo wines, which also sparked my interest in Italian wines, many years before.

Doing the VIA ambassador program helped me understand that if you want to successfully talk about wine you need to talk about the history, the culture, the food and to know the pioneers of each region. After passing the exam (it's not an easy one) it gave me the confidence to talk about Italian wines and to share this passion with the consumers, I started being more active on social media sharing my favorite wines and also with education. It also made me understand how far behind the Romanian wines export strategy is, and that it would take a lot of effort to be competitive on the international market.

I think being an ambassador, opens doors and access to producers in a much easier way, and it helps with getting to know their wines, their history, their story and I find it very important to communicate it and promote after to the consumers.

I definitely suggest to anyone that takes Italian wine seriously to think about doing this program, the exam it's not easy but it will open doors if you want to follow on this path.

8. For a winery looking to enter the Canadian market, what key advice would you offer? What are the most crucial steps or strategies for long-term success?



I think the first step is to understand that the market is very competitive, you need to be authentic and offer a good pricing point for your wine (there are lots of taxes on alcohol). The second step is to find the right agent to represent you, who will be able to understand your product and have the right marketing strategies in place, sometimes for the big ones you're just another brand in their big portfolio.

I think it's very important to be authentic and produce wines that are original and to not be afraid to create some cool modern labels, that are easier to understand and that attract millennials. Consumers won't know most of the names of the grapes or what a little village appellation makes as wines, so make it easy for them to understand your style of wine from the label. The market shows signs of less alcohol consumption, but the value in sales stays the same, meaning people are drinking less but better.

Also, for producers thinking of entering the market, a good first step would be to participate at Sélections Mondiales des Vins (largest wine competition in North America Vinofed/OIV) and see how they wines perform. The top 50 of wines, every year are carefully looked at by the monopoly SAQ and they select some to list in their stores. If you know you have a good wine and at a good price it's definitely worth it, you will also get feedback if it's interesting for the North American Market.



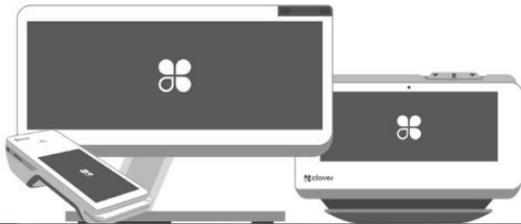
9. Looking ahead, what are your future plans for promoting Romanian and Italian wines in Canada, and what new projects or initiatives are you particularly excited about?

I think it's important to promote wines through education and definitely more interactive tasting sessions that are combined with food. My goal is also to educate staff in the restaurant business since they lack knowledge of wines, therefore empowering them with knowledge will make them good ambassadors of the wines.

My plan is to travel between Canada and Romania and to promote and educate about wines on both sides, maybe someday be able to create some educational program about Romanian grapes and while in Romania educate consumers on Italian wines, as you know Romania is a big fan of Italian restaurants and wines. I also like to share my passion for wines directly with the consumers, I'm always organizing little workshops with aficionados about Italian wines and I find it encouraging that there is a lot of interest from them to learn and to appreciate wine further than just a basic drink.



**Article par: MIAHAELA COJOCARU,
MC WINE CONSULTING.**



CleverPays

#BeClever

CONTACTEZ-NOUS: +1 888-220-8060

Faites plus avec le traitement des paiements

Clevertays offre aux commerçants le meilleur traitement des paiements et des solutions commerciales dans tous les secteurs d'activité. Disponible pour les commerçants canadiens et américains, nous veillons à ce que vos besoins commerciaux en termes de paiements électroniques soient pris en charge. Nous nous efforcerons toujours de vous faire économiser sur les frais de traitement, mais surtout, nous serons là quand vous aurez le plus besoin de nous !





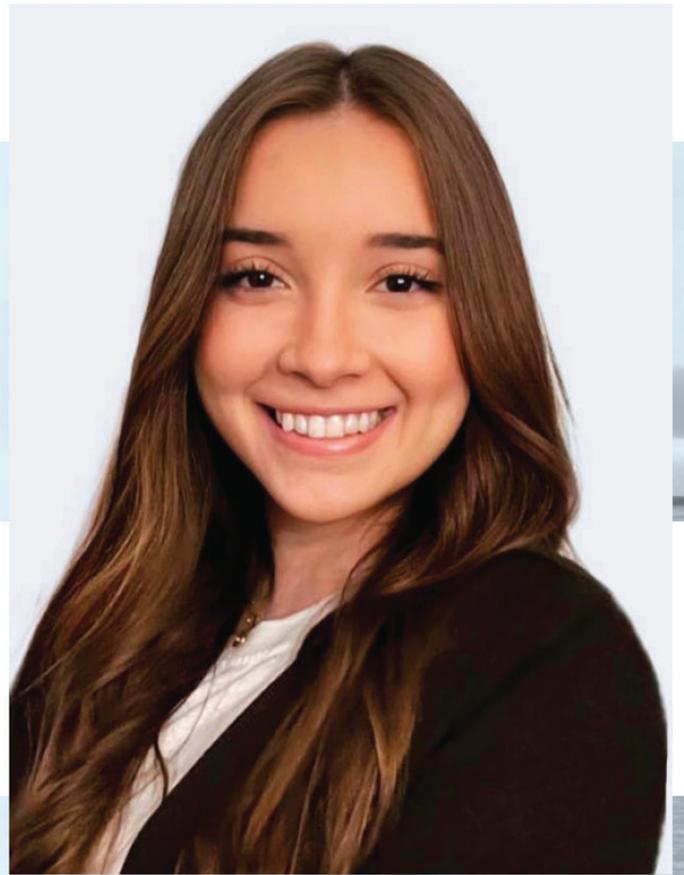
STEFANIE MARIA ASSAF

Financial Security Advisor ¹

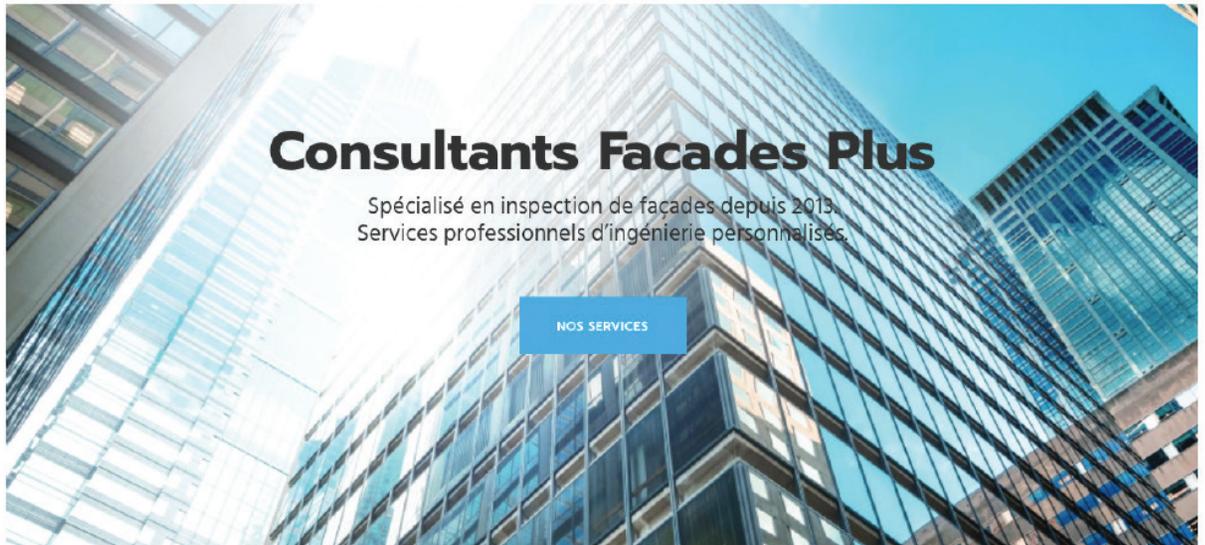
iA Financial Group - Anjou Montreal office

My mission is to analyze your situation, paying special attention to the details so that I can make the best suggestions for the management of your finances. I will also help you bring your projects to life and achieve your financial objectives. Contact me and I will be happy to answer your questions about savings, investments and insurance.

7171, rue Jean-Talon Est, bur. 300. Montreal (Quebec) H1M 3N2
514 353-5420 • 1 866 353-5420



Spécialisé en inspection de façades depuis 2013. Services professionnels d'ingénierie personnalisés.



Consultants Facades Plus

Spécialisé en inspection de façades depuis 2013. Services professionnels d'ingénierie personnalisés.

NOS SERVICES

PLAN DE GESTION DE L'ACTIF
MÉCANIQUE DU BÂTIMENT
CARNET D'ENTRETIEN
RÉCEPTION DES PARTIES COMMUNES

ÉTUDE DE FONDS DE PRÉVOYANCE
PLAN ET DEVIS DE RÉPARATION
VÉRIFICATION DES STATIONNEMENTS (LOI 122)
INSPECTION DE FAÇADES (LOI 122)



info@facadesplus.ca



(514) 336-0100





CRISTIAN MARDARI

Residential & Commercial Mortgage Broker
Bachelor of Commerce Major in Finance

Languages: English, French and Romanian
Proficient in: Russian, Spanish

514-962-3142

cmardari@nordest.ca

www.mardarimortgages.com



Nord Est
HYPOTHÈQUES
AGENCE HYPOTHÉCAIRE



cmardari



mardarimortgages



CENTRES HYPOTHÉCAIRES
DOMINION

3

RAISONS POUR ME FAIRE CONFIANCE AVEC VOTRE HYPOTHÈQUE RÉSIDENTIELLE OU COMMERCIALE :

- Je suis très transparent et directe avec l'information. Mon rôle comme courtier hypothécaire c'est d'analyser votre situation financière et de vous proposer vos meilleures options. Malheureusement, certains courtiers hypothécaires ont tendance à faire des fausses promesses et de dire ce que les clients veulent entendre avec l'objectif de leur faire signer le contrat d'exclusivité. Cela n'est pas mon style de travail. Je préfère de dire la vérité et de préparer le client à affronter les défis.
- Expertise et intelligence dans le milieu financier. J'ai un baccalauréat en finance de John Molson School of Business, dans laquelle j'étais parmi les meilleures dans la faculté. Par la suite, j'ai travaillé dans les plus grandes banques au Canada, incluant la BDC. Ça fait 4 ans que je suis un courtier hypothécaire, mais au total j'ai déjà plus de 7 ans d'expérience à travailler dans le secteur financier.
- Une consultation gratuite et accès aux meilleurs prêteurs dans le marché. Si votre dossier ne fonctionne pas avec une qualification traditionnelle dans une banque traditionnelle, j'ai accès à plus de 30 prêteurs. Avec ma consultation gratuite, vous allez être capable de voir vos options de financement sans aucune obligation. Donc, si cela ne vous plaît pas, vous pouvez simplement décliner l'offre sans aucun engagement.



CHALET

INVESTIR DANS UN CHALET LOCATIF AU QUÉBEC : RÈGLES ET POINTS ESSENTIELS À CONNAÎTRE

1. Choisir le Bon Emplacement

L'emplacement est l'un des facteurs clés de succès pour un chalet locatif. Au Québec, des régions comme les Laurentides, Charlevoix ou les Cantons-de-l'Est attirent des touristes tout au long de l'année. Analysez la demande touristique, la proximité des activités (stations de ski, lacs, parcs nationaux) et les infrastructures environnantes avant d'acheter. Il est essentiel d'avoir accès à un plan d'eau, lac de préférence ou bord de l'eau et à des stations de ski ou activités hivernales. Choisissez un chalet à 90 min de Montréal en moyenne.

2. Comprendre les Règlements Locaux

Les municipalités ont des règles strictes en matière de location à court terme. Certaines exigent un permis spécifique, tandis que d'autres interdisent complètement cette activité. Consultez les règlements locaux et assurez-vous de respecter la réglementation avant de mettre votre chalet en location.

Réglementation touristique

Si vous louez à court terme (moins de 31 jours), vous devez vous conformer aux exigences de la Corporation de l'industrie touristique du Québec (CITQ) et obtenir une attestation pour exploitation touristique.

Taxes applicables

En tant que propriétaire d'un chalet locatif, vous devrez percevoir et remettre la Taxe sur l'Hébergement (TSH), ainsi que les taxes de vente provinciale (TVQ) et fédérale (TPS). Vérifiez auprès d'un fiscaliste pour vous assurer d'être en conformité.

Attention – votre chalet sera inscrit comme bâtiment commercial et les taxes augmenteront en conséquence.

3. Évaluer les Coûts

En plus du prix d'achat, tenez compte des coûts d'entretien, des assurances spécifiques pour la location à court terme, des frais de ménage, et des commissions pour les plateformes de réservation (comme Airbnb ou Chalets au Québec). Prévoyez aussi un budget pour le mobilier et les équipements nécessaires pour rendre votre chalet attrayant.

Attention aux dégâts causés par les visiteurs. L'usure du chalet sera accentuée. Les chalets sont loués généralement par des groupes de personnes qui aiment se retrouver en famille ou entre les amis. Pour cette raison vous devez être prêts à accueillir des groupes de 10-12 personnes en moyenne.

4. Rentabilité et Saisonnalité

Le marché des chalets locatifs est saisonnier au Québec. L'hiver attire les amateurs de ski et de motoneige, tandis que l'été est idéal pour les activités en plein air. Étudiez les périodes creuses et anticipez leur impact sur vos revenus. Une stratégie marketing efficace peut aider à combler ces périodes avec des promotions ou des locations à moyen terme.

Taux d'occupation moyenne par exemple

Mont Tremblant – 57% moyenne 328\$/nuît

MRC De Matawinie 48% - moyenne 302\$/nuît

5. Marketing et Gestion

Gérer un chalet locatif nécessite du temps et des compétences en marketing. Publiez des annonces professionnelles avec des photos de qualité et des descriptions détaillées.

CANADA

lées. Si vous manquez de temps, envisagez de faire appel à une entreprise de gestion locative qui s'occupera de la communication avec les locataires, de l'entretien et des réservations.

6. Assurance et Responsabilité

Une assurance habitation classique ne couvre pas toujours les activités de location à court terme. Au Québec, la loi exige que tout propriétaire, qui souhaite louer une propriété à court terme, souscrive à une assurance de responsabilité civile d'au moins deux millions de dollars. Pour éviter de mauvaises surprises, avant de louer votre chalet, assurez-vous de souscrire à une assurance habitation qui comprend entre autre:

- Une couverture pour les dommages matériels occasionnés par les locataires à court terme ou leurs invités;
- Une couverture pour le vol ou les tentatives de vol par les locataires à court terme ou leurs invités;
- Une assurance de la responsabilité civile pour la location à court terme Informez votre assureur et souscrivez une police adaptée pour éviter les mauvaises surprises en cas de sinistre. Protégez-vous également légalement avec des contrats clairs pour vos locataires.

7. Financement

Les chalets locatifs peuvent nécessiter un financement différent de celui d'une résidence principale. Certains prêteurs exigent une mise de fonds plus élevée ou des conditions spécifiques si le chalet est destiné à la location.

Attention au financement des chalets situés dans des villes de moins de 5000 habitants.

Attention aussi aux ratios d'endettement les revenus de location ne sont pas toujours pris en calcul et jamais en totalité.

Quelques stratégies de financement...

Financer au personnel

Il est possible de financer un chalet locatif au personnel. Mais comme c'est au "personnel", cela veut dire que vous devrez donc vous qualifier uniquement en fonction de vos revenus personnels. La banque ne tiendra pas en compte les revenus projetés de votre nouveau chalet.

Financement au commercial

Il est tout aussi possible de financer l'achat d'un chalet locatif avec une hypothèque commerciale. La bonne nouvelle est qu'au financement commercial, les revenus de location du chalet sont considérés dans la qualification institutionnelle. La location avec option d'achat pour chalets locatifs Avant de faire l'achat, on s'entend à l'avance sur les mensualités, le prix de rachat et le délai de rachat. Vous savez alors avec certitude à quel prix vous rachetez le chalet d'ici les x prochaines années. Il n'y a donc pas de mauvaises surprises.

Tout au long du terme, vous êtes le gestionnaire et vous exploitez le chalet locatif. Vous encaissez les revenus de location et vous accumulez en même temps la mise de fonds nécessaire pour le rachat.



La balance de vente

C'est l'emprunt au vendeur de la somme nécessaire pour conclure la transaction immobilière.

Une fois l'argent prêté par le vendeur, vous (l'acheteur) disposez d'une période de 5 ans pour le rembourser.

La marge hypothécaire

C'est l'utilisation du solde disponible de votre marge hypothécaire comme levier à l'achat d'un chalet locatif

Peu connue, cette stratégie nécessite d'avoir une bonne connaissance du marché hypothécaire et immobilier afin qu'elle soit utilisée efficacement.

L'investissement passif

Consiste à trouver un copropriétaire qui soit en mesure d'assumer la mise de fond à votre place. Un tel scénario est perçu comme moins risqué par les banques, au moment du prêt. Par ailleurs, la division des tâches opérationnelles reliées au chalet est bien plus efficace.

Consultez un courtier hypothécaire pour explorer vos options.

8. Impact Environnemental

Attention aux fosses septiques de plus de 25 ans et à la conformité avec la réglementation. Vérifier les puits d'eau et la qualité de l'eau. Attention aux chalets construits il y a 40-50 ans sans respect des normes ou techniques d'aujourd'hui. Mieux vaut faire inspecter votre chalet par un inspecteur qualifiée

De plus en plus de locataires recherchent des options écoresponsables. Investir dans des installations écoénergétiques (panneaux solaires, systèmes de chauffage efficaces) et limiter l'impact environnemental de votre chalet peut vous distinguer sur le marché.

9. Gestion des Avis et Commentaires

Les plateformes de location dépendent fortement des avis des locataires. Offrez une expérience de qualité et répondez rapidement aux commentaires, positifs ou négatifs, pour maintenir une bonne réputation.

10. Être Prêt à S'adapter

Le marché locatif est en constante évolution. Les nouvelles réglementations ou les tendances touristiques peuvent affecter votre rentabilité. Restez informé et ajustez votre stratégie pour maximiser vos revenus.

Conclusion

Investir dans un chalet locatif au Québec peut être une excellente opportunité si vous êtes bien préparé. En respectant les règlements, en choisissant un emplacement stratégique et en mettant en place une gestion efficace, vous pouvez non seulement générer des revenus intéressants, mais aussi profiter d'un actif précieux à long terme.

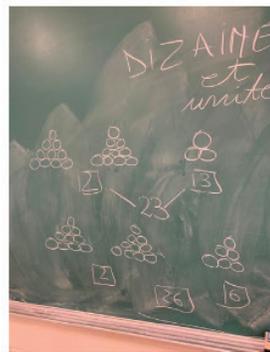




ȘCOALA JUNIMEA ROMÂNĂ este o școală de sâmbătă pentru copii cu vârsta între 4 – 18 ani, dar și pentru adulți. Organizăm o gamă largă de cursuri în limbile română, franceză și engleză, activități artistice și de dezvoltare a personalității.

Scoala Junimea Romana

Învatarea începe cu noi!



Școala Junimea Română prezintă:

- ▶ mediu stimulant și agreabil care reunește români de pretutindeni, atât virtual, cât și în faptă;
- ▶ pepiniera de idei și minți creative ce generează proiecte concrete și entuziaste;
- ▶ cadru educativ și cultural care valorifică profesioniștii de origine română;
- ▶ arc peste timp și peste Ocean, menit să perpetueze valorile românești dincolo de granițele țării;
- ▶ punte de legătură cu societatea de adopție, energie efervescentă în proiecte interculturale și originale;
- ▶ mediu securitar, unde părinții își pot lăsa copiii pe parcursul întregii zile de sâmbătă, fără să plătească service de garde;
- ▶ prilej de a lega prietenii, de a dezvolta relații și proiecte în comun.

Vizăm performanța!
Școala Junimea Română



Școala Junimea Română din Montreal

Programul școlii e o combinație între valorile românești și programul de educație canadian, astfel încât elevii noștri să-și mărească șansele de reușită școlară.



Din 2010 www.JunimeaRomana.com 514-884-6530 contact@junimearomana.com

ACCÈS À NOTRE MAGAZINE EN LIGNE

ACCÈS REVUE 2023

Accès au premier numéro de la revue
Romanian Start-Up Café
Inclusion dans votre plan

* Accès au premier numéro de la revue
* Informations et partages

*Revue en ligne à partir de 10\$+tx

* Possibilité de gagner 1 des 3 abonnements annuels
UPRISERZ d'une valeur de plus de 350 \$

À partir de \$30.00

ABONNEMENT ANNUEL 2023

Accès aux 4 numéros annuels
Inclusion dans votre plan

* Rabais aux formations et réunions
* Rabais prix achat

* Informations et partage

** Possibilité de gagner 1 des 3
abonnements annuels

UPRISERZ d'une valeur de plus de 350 \$

À partir de \$115.00

VISIONNAIRE 2023

* Nous sommes ici
pour vous aider à concrétiser
votre vision.

* Nous travaillons
en partenariat avec vous.

* Nous partageons avec vous nos
projets et nous vous invitons d'y participer.

* Le retour sur investissement
est garanti ou l'argent remis.

À partir de 1 000 \$/année



UN LIEU DE CONNEXION, DE PARTAGE ET
D'APPRENTISSAGE POUR LA COMMUNAUTÉ
ROUMAINE DU QUÉBEC

S'unir, s'impliquer,
prosperer

DEVENIR MEMBRE

UN LIEU DE CONNEXION, DE PARTAGE ET
D'APPRENTISSAGE POUR LA COMMUNAUTÉ ROUMAINE
D'AFFAIRES DU QUÉBEC
S'UNIR, S'IMPLIQUER, PROSPÉRER, DEVENIR MEMBRE

Pourquoi devenir membre de Romanian Business Community

Faire partie d'une communauté dynamique.
Rejoindre Romanian Business Community offre une
opportunité unique d'augmenter votre visibilité au sein
de la communauté entrepreneuriale.

Les membres figurent dans notre annuaire communautaire, ont la possibilité de mettre en avant leur entreprise

dans nos événements, notre magazine et nos bulletins
d'information, et sont en contact avec un réseau de professionnels partageant les mêmes idées.

C'est l'occasion de vous démarquer et de devenir un
élément reconnu de notre écosystème dynamique.





PROFESSIONNELS ROUMAINS AVEC EXPERTISE

Entrepreneurs en action

Devenir membre | Nos Plans

PARTICULIER

Le plan s'adresse seulement aux particuliers et personnes physiques.

Inclusion dans votre plan

- Rabais aux formations et réunions
- Référencement d'entreprise
- Vous êtes dans notre base des données pour les promotions futures.

À PARTIR DE 20 \$/ANNÉE

ENTREPRENEUR

Le plan s'adresse aux Start-Up et aux petits entrepreneurs ou aux entrepreneurs débutants.

Inclusion dans votre plan

- Rabais aux formations et réunions
- Référencement d'entreprise garanti
- Conseils
- Publicité sur notre site web et notre page Facebook
- Rabais aux conférences
- Rabais chez nos membres et partenaires

À PARTIR DE 250 \$/PAR NOUMERO DE REVU

VISIONNAIRE

- Nous sommes ici pour vous aider à concrétiser votre vision.
- Nous travaillons en partenariat avec vous.
- Nous partageons avec vous nos projets et nous vous invitons d'y participer.
- Le retour sur investissement est garanti ou l'argent remis.

À PARTIR DE 1 000 \$/ANNÉE



<https://www.start-up-cafe.com/membre>

Devenir membre