



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

Feuillet ÉCONOMIQUE

Bulletin publié par le
CLD de la région de Rivière-du-Loup

Volume 28, Numéro 2
Juin 2016

Fonds locaux

(Fonds local d'investissement/Fonds local de solidarité)

Nouveau financement pour aider la relève

Déjà les Fonds locaux du CLD peuvent intervenir dans des projets de démarrage, d'expansion, d'acquisition ou de consolidation par de l'aide financière remboursable sous forme de prêt à terme avec ou sans garantie.

Un nouveau produit financier pour la relève

Dans le cas où l'entrepreneur ou le groupe d'entrepreneurs est désireux d'acquérir une participation significative d'au moins 25 % de la valeur d'une entreprise existante ou de 25 % de la juste valeur de ses actifs en vue d'en prendre la relève, il pourrait être admissible au volet FLI Relève.

Tout projet financé par le FLI Relève devra s'inscrire dans une démarche visant la transmission de la direction et de la propriété d'une entreprise d'un cédant vers un entrepreneur ou un groupe d'entrepreneurs selon les secteurs d'activité admissibles.

Le type d'investissement est le prêt à terme personnel sans garantie et sans intérêt. Les investissements sont autorisés généralement pour une période allant jusqu'à 5 ans et un moratoire de remboursement du capital pour les 12 premiers mois est offert.

Le montant maximal disponible est le moindre des deux montants suivants, soit 20 000 \$ ou 25 % du besoin en financement total demandé aux Fonds locaux. Ainsi, le FLI Relève intervient obligatoirement avec les Fonds locaux à raison d'une proportion de 25 % et 75 %.

Pour la relève des entreprises agricoles, les entrepreneurs auront le choix entre cette dernière formule ou un montant maximal de 10 000 \$, sans intérêt, qui représentera 100 % du besoin en financement sans l'investissement des Fonds locaux.



UNE ENTREPRISE DE LA MRC PARMI LES LAURÉATS NATIONAUX



Créativité, innovation et émotions fortes étaient au rendez-vous lors du 18^e Gala du Défi OSEntreprendre, qui célébrait, le 16 juin dernier, ses lauréats nationaux au Palais Montcalm de Québec. Au cours de la soirée animée par Charles Lafortune, 600 invités ont été inspirés par l'énergie, la passion et l'audace d'une relève entrepreneuriale dynamique et diversifiée provenant des 17 régions du Québec.

Le Marché des îles de L'Isle-Verte avec l'entrepreneure Sandra St-Jean a remporté le prix du Public Gaz Métro. Félicitations à Sandra et merci aux gens de la MRC de Rivière-du-Loup et à tous ceux des autres territoires du Bas-Saint-Laurent. Dans ce prix du public reposant sur le vote populaire, le Bas-Saint-Laurent a déclassé, haut la main, des régions administratives telles que la Montérégie, Laval, la Capitale-Nationale et l'Outaouais.

Rappelons-nous toujours que la force du nombre unie pour une même cause fait la différence.

ILS ONT OSÉ...

Cette chronique est réalisée afin de mettre en valeur les relèves à succès d'entrepreneurs de la région.

Entrevue avec Mireille Pelletier et Linda Charest Clinique visuelle Au Coin de l'Oeil

La Clinique visuelle Au Coin de l'Oeil a été sous la propriété de monsieur Michel Rouleau pendant plus de 35 ans. Elle a été vendue, en novembre 2014, à mesdames Mireille Pelletier et Linda Charest.

1. Quel a été l'élément déclencheur qui vous a amené à devenir entrepreneures?

Mireille

Pour nous, le cheminement a été bien différent. Dès mon entrée à la clinique, en 2001, Monsieur Rouleau m'avait rapidement signifié son désir de me vendre sa clinique. Dès ce moment, je savais que ça allait se réaliser un jour. L'interrogation était plus de savoir à quel moment.



Parallèlement à cela, il faut aussi mentionner que j'ai été élevée dans un environnement d'affaires car mes parents étaient propriétaires d'une ferme laitière dans le Kamouraska. Petit à petit, sans même m'en rendre compte, j'ai développé des antécédents entrepreneuriaux.

Linda

Pour moi, ça été un peu différent. Je travaille dans l'entreprise depuis 37 ans. C'était une fin logique que de devenir propriétaire de celle-ci. C'était un peu mon « bébé »!

Aussi, la complicité, la complémentarité et le respect que nous nous vouons mutuellement ont probablement été des éléments qui nous ont amené à faire cette acquisition.

2. Pourquoi avoir acquis cette entreprise en particulier? Pourquoi pas une autre?

Parce que c'était tout à fait naturel d'en arriver là. On connaissait très bien la clientèle, les



fournisseurs, les employés et bien évidemment, le cédant. Pour nous, il n'était pas question de quitter ce milieu où nous étions bien pour aller voir ailleurs. Il faut dire aussi que depuis quelques années déjà, Monsieur Rouleau nous avait cédé beaucoup de responsabilités. En fait, il avait déjà amorcé le processus de relève de la gestion. Pour lui, la question de la vente de son entreprise était déjà décidée. Il fallait maintenant s'entendre sur le prix et le moment.

Nous n'avons jamais pensé faire une autre acquisition que celle de la Clinique visuelle. Monsieur Rouleau avait 65 ans au moment de la vente. S'il n'avait pas encore été prêt à ce moment, nous aurions attendu encore quelques années pour s'assurer de réaliser ce projet qui, avec le temps, était devenu notre rêve.

3. Quelles ont été les conditions gagnantes qui vous ont permis de réaliser avec succès ce projet de transfert?

Comme mentionné auparavant, la volonté de Monsieur Rouleau de vendre à une relève interne, a fortement aidé dans tout le processus de transfert. Bien entendu, les formations et les expériences de travail complémentaires, que nous possédions, ont aussi permis de sécuriser les créanciers face à ce dossier de relève.

Enfin, l'ouverture d'esprit et la maturité des parties ont également favorisé la réussite de ce projet de transfert.

4. On dit que les 100 premiers jours suivant un transfert d'entreprise sont importants pour, entre autres, mettre en place la crédibilité du nouveau propriétaire, faire connaître la nouvelle vision auprès du personnel en place, etc. De votre côté, comment cela s'est-il passé?

Linda

Cet élément n'a vraiment pas été un facteur important pour moi. La communication du transfert avait déjà été bien réalisée auprès des employées. Toutes savaient que nous avions l'intention d'acquiescer un jour ou l'autre la clinique. Comme mentionné auparavant, nous avons des responsabilités en gestion dont celle en lien avec la gestion des ressources humaines dont je m'occupais un peu plus. En quelque sorte, j'ai poursuivi le travail déjà amorcé avant le transfert, et ce, sans aucune rupture.

Mireille

À mon niveau, ça été un peu différent car je suis passée d'un statut d'employée à celui de patron. Mes collègues, avec qui j'avais une proximité dans le cadre de mon travail, ont dû s'adapter à cette nouvelle réalité. En ce sens, le passage a été un peu plus long à faire. Aujourd'hui, presque deux ans après l'acquisition, tout va très bien à ce niveau!

L'harmonie et l'ambiance de travail sont excellentes dans l'équipe composée de six (6) employées à temps plein et d'une ressource à temps partiel.

5. Avez-vous eu à vous entourer de ressources professionnelles externes pour mener à bien votre projet d'acquisition? Selon vous, est-ce nécessaire pour assurer le succès d'un projet de relève?

Outre le support reçu d'organismes locaux, Monsieur Rouleau a fait affaires avec une ressource spécialisée pour faire évaluer la juste valeur marchande du capital-actions de l'entreprise.

Bien évidemment, pour une telle transaction, nous avons dû faire affaires avec des ressources professionnels tels un fiscaliste et un notaire. C'est essentiel pour assurer la transaction légale d'un projet de transfert. Nous avons également profité de l'expertise des professionnels présents dans les organismes locaux pour l'accompagnement dans la préparation du plan d'affaires et le financement.

Malgré cela, ce projet a été assez difficile à financer. Près d'une année s'est écoulée entre le dépôt du plan d'affaires et le rattachement du financement. Il faut dire qu'une grande partie du coût de projet représentait de l'achalandage et que ça demeure toujours un défi de financer ce genre d'actifs

intangibles. Et là, nous devons vous dire que notre directeur de compte à la Banque nationale a travaillé très fort pour permettre la réalisation de cette transaction financière.

Aujourd'hui, nous sommes membres du réseau Business Network International (BNI). Ce réseau nous permet de connaître d'autres entrepreneurs locaux et de mettre en valeur nos produits et services.

6. Si on vous permettait un instant de reculer dans le temps, feriez-vous la même chose et pourquoi?

Oui, on ferait pas mal la même chose. Toutefois, si nous avions à faire quelque chose différemment, ça serait de communiquer encore plus souvent et plus intensément avec

le cédant. Aussi, il aurait été intéressant de sortir du milieu de travail afin de se retrouver en terrain plus neutre pour négocier.

Nous sommes très fières des progrès réalisés depuis l'acquisition : nous avons augmenté notre volume d'affaires, consolidé et augmenté notre clientèle, amélioré nos ententes avec certains fournisseurs et surtout, conservé nos ressources humaines. De nombreux défis se présentent devant nous dont ceux en lien avec le renouvellement de notre clientèle et l'accès à notre commerce aux personnes à mobilité réduite.

Entrevue réalisée par
Guy Dumont, conseiller en développement économique

Le territoire tire son épingle du jeu sur le plan de l'attractivité!



Selon les récentes données migratoires, la MRC de Rivière-du-Loup est l'une des deux MRC de l'Est du Québec où l'accroissement de la population se maintient. Toutefois, l'attractivité demeure un enjeu essentiel sur le territoire; retombées économiques, sociales, culturelles, amélioration de la qualité de vie doublée d'une dynamique mobilisante... et attrayante!

L'attractivité est la capacité du territoire à rayonner au-delà de ses frontières, au régional, au national, comme à l'étranger, à attirer et surtout retenir les travailleurs qui choisissent la région. Le CLD et le CJE, en collaboration avec Emploi-Québec, portent

diverses actions stimulant l'attractivité.

Entre autres, le comité *Promotion extérieure* a promu le territoire de la MRC dans divers événements emplois au cours de la dernière année. Ce sont donc plus de 150 candidatures préqualifiées de candidats disponibles et disposés à venir s'installer en région qui ont été présentées à différents employeurs selon les postes ciblés.

Employeurs, acteurs socioéconomiques, responsables des ressources humaines, et autres lecteurs; vous faites partie de l'équation! Tenez-nous au courant de vos besoins de main d'œuvre et peut-être pourrions-nous faire la promotion de vos emplois à combler lors d'un prochain salon!

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter une des 3 ressources en attractivité pour le territoire de la MRC :

Mélanie Gagnon, agente de migration pour le programme *Place aux jeunes en région*, 418 867.4992
Darlène Caron, agente de développement – CLD, 418 862.1823 et le service d'accueil 1.877.VRAIE.VIE
Stéphanie Jeanne Bouchard, agente de développement immigration - CLD, 418 862.1823 – poste 106



L'été, une vitamine mentale!

Nous voudrions vous parler de détente estivale, de chalets accueillants, de longues soirées en terrasse, tout ça pour vous convaincre que l'été, nous sommes censés ralentir, prendre un « break ». En l'absence d'une plume gracieuse, plongeons dans le vif du sujet; l'été, les vacances... c'est une vitamine mentale.

Parce que la chaleur, l'idée des vacances, le temps plus libre, le repos et la détente invitent à la lenteur, nous autorisant au passage des comportements oisifs qui, dans d'autres temps, sont perçus à tort comme à l'inverse de la productivité. Et oui, à tort. Un peu de fainéantise, un peu de rêverie peuvent apporter beaucoup. Sous un mode décontracté, ce changement de posture tend à favoriser chez plusieurs la réflexion, voire même l'élaboration de projets. Plusieurs professionnels tendent à soutenir qu'en mode détente nous sommes moins soumis, n'étant plus en permanence dans la recherche de l'efficacité et de la performance, aux tensions, aux contraintes et au cadre habituel qui peuvent entraver la créativité et la pensée.

Incontestablement, l'été est synonyme d'abondance en termes de vitamines mentales. Outre les vacances, le beau temps autorise mille et une activités sous le soleil qui permettent d'engranger de l'énergie en grande quantité : barbecues, pique-niques, randonnées, apéros en terrasse, vélo, piscine, etc. L'idée est évidemment d'en profiter au maximum pour se remplir le grenier de moments de plaisir qui sont un accélérateur de particules d'énergie, des barres protéinées du moral, des boissons énergétiques du sentiment de satisfaction, permettant ainsi de disposer d'un dynamisme, d'une réelle énergie à utiliser dès la rentrée.

Alors, profitez-en bien et bon été!

Reproduction des articles permise avec mention de la source :
Le Feuilleton économique - CLD (volume 28, numéro 2)



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

310, rue Saint-Pierre, local RC-01, Rivière-du-Loup (Québec) G5R 3V3

T 418 862-1823
F 418 862-3726

infos@cldrdl.com
riviereduloup.ca/cld