

Feuille ÉCONOMIQUE



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

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

Volume 29, Numéro 2
Juin 2017

INFO express

À venir

COLLOQUE EN GESTION
DES RESSOURCES HUMAINES
OUTILS • STRATÉGIES • ÉCHANGES

25 octobre 2017

Détail et inscription en septembre
À surveiller au www.riviereduloup.ca

DES SOLUTIONS À VOTRE PORTÉE!



Horaire d'été



Du 3 juillet au 1^{er} septembre 2017 inclusivement, le CLD adopte son horaire d'été :

LUNDI ET MARDI	8 h à 12 h	13 h à 17 h
MERCREDI ET JEUDI	8 h à 12 h	13 h à 16 h 30
VENDREDI	8 h à 12 h	Fermé



Ils ont osé relever...

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

Entrevue avec Isabelle Beaulieu et Jean-François Rioux

PROPRIÉTAIRES DE L'ENTREPRISE LE JARDINIER



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

Nous sommes tous les deux originaires du Témiscouata. Aussi, nous avons eu l'opportunité et le privilège d'avoir eu des parents entrepreneurs.

Le père d'Isabelle était garagiste tandis que le mien était épicier. Dès notre tout jeune âge, nous avons été contaminés par l'entrepreneuriat, et ce, bien malgré nous. Sans même nous en rendre compte et d'une façon très naturelle, nous avons développé des aptitudes et un goût pour ce mode de vie. En vieillissant, ils devenaient évidents pour nous, qu'un jour ou l'autre, nous aurions notre propre entreprise et que nous deviendrions... des entrepreneurs.

2. Pourquoi avoir acquis Le Jardinier? Pourquoi pas une autre entreprise?

Pour ma part (JFR), j'avais déjà analysé une opportunité avec mon dernier employeur qui œuvrait dans le secteur de la distribution. Mais, ça n'a pas fonctionné!

C'est suite à une rencontre avec un agent immobilier que l'idée d'acquérir Le Jardinier nous a été proposée. Lors de l'analyse sommaire du projet, nous trouvions que cette entreprise présentait un beau potentiel de développement. De plus, le fait de travailler à l'extérieur et d'offrir un service de qualité à une clientèle déjà bien établie pesait très lourd dans la balance. Cette deuxième opportunité c'est matérialisée à l'intérieur de quelques mois seulement.

Le 1^{er} février 2015, je devenais donc l'unique actionnaire du Jardinier. Ma conjointe a rapidement embarqué dans cette aventure...

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

Plusieurs conditions doivent être réunies pour passer au travers du long processus qui mène à l'acquisition d'une entreprise. Selon nous, trois (3) conditions essentielles à la réussite de ce projet étaient présentes. Tout d'abord, la bonne collaboration du cédant, monsieur Doris Pelletier. Il s'est montré très ouvert à présenter la situation financière de son entreprise et les informations nécessaires à l'analyse du projet. Lors des premières rencontres, nous avons vite senti que celui-ci désirait vraiment vendre son entreprise. Il était rendu à cette étape importante de sa vie! Le fait aussi que l'entreprise jouissait d'une très bonne situation financière n'a pas nuit non plus. Bien évidemment, cet élément a fortement contribué à l'obtention du financement externe. Enfin, nous possédions déjà un patrimoine familial qui a permis de créer un levier important pour assurer le montage financier du projet.

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?

Pour moi et ma conjointe, qui occupe un poste de gestionnaire dans l'entreprise, ça c'est très bien déroulé. Il faut aussi dire que j'avais travaillé un peu durant l'été 2014 et que les employés en place savaient déjà que l'entreprise allait m'être vendue.

À la suite de l'acquisition en février 2015, l'ancien propriétaire, Monsieur Pelletier, est demeuré un an comme salarié pour assurer, entre autres, le transfert des connaissances.

Le plus gros changement au niveau des employés a été la mise en place d'un système d'information de gestion pour assurer le suivi des dossiers clients. Au départ, ce gros changement a créé un peu d'inquiétude lors de son annonce et de sa mise en place. Mais, rapidement, les employés ont compris que cet outil allait améliorer leur façon de travailler. Pour nous, ça représentait une diminution importante de la paperasse et du temps passé à la gérer et à court terme, des économies.

Rappelons que Le Jardinier emploie 6 travailleurs en haute saison. Aussi, un investissement important a été réalisé en juin 2016 lorsque Le Jardinier s'est porté acquéreur d'un bâtiment commercial situé sur le chemin Rivière-Verte à Saint-Antonin. C'est à cet endroit maintenant que nos opérations sont basées pour desservir, sur tout le KRTB, plus de 2 000 clients.

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 du CLD, nous avons fait affaires avec un bureau de comptable du milieu pour tout l'aspect technique lié à la transaction. Le choix du

partenaire principal pour le financement avait également été ciblé dès le départ. Une démarche avait été faite pour savoir si ce projet était recevable et pour connaître certaines conditions de financement.

Pour nous, c'était important de travailler avec des professionnels présents dans le milieu. Ainsi, on pouvait éviter des pertes de temps et surtout, des erreurs qui auraient pu faire avorter le transfert.

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

Sans aucune hésitation, la réponse est oui.

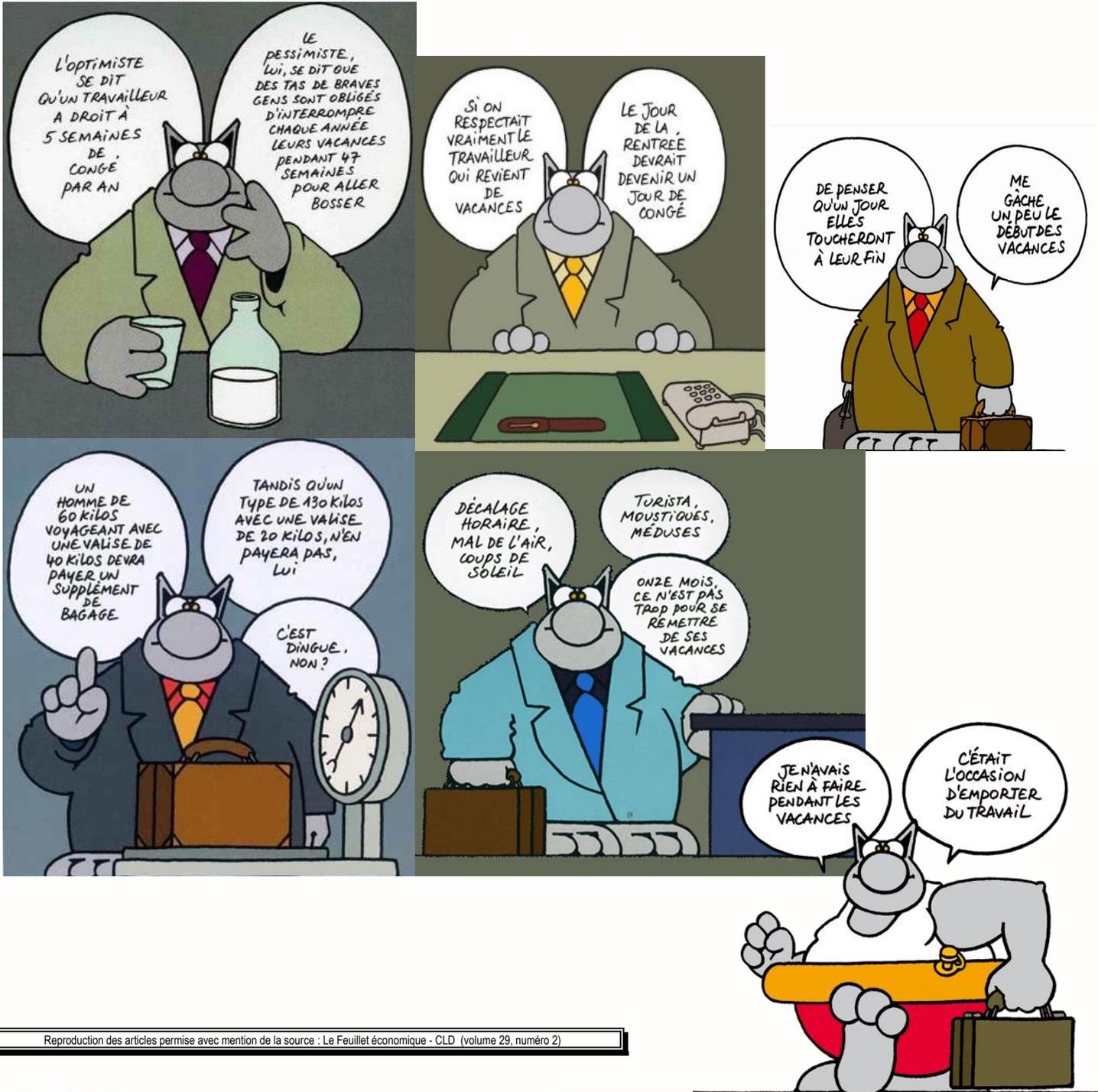
Ce travail nous permet, malgré tout le stress que nous occasionne la température, d'obtenir une belle qualité de vie. Certes, il y a une période très intense qui débute au mois de mars et qui se termine à la fin du mois d'octobre. Mais la période plus calme de l'hiver compense largement pour les semaines de travail de 80 heures et plus.

Aussi, cette entreprise en est une de type familial. En ce sens, ma conjointe travaille six (6) mois par année dans l'entreprise et nos enfants y travaillent à temps partiel l'été. On se retrouve plus souvent ensemble, en famille, et ça, c'est grandement apprécié et ça n'a pas de prix!

Entrevue réalisée par Guy Dumont, conseiller en développement économique

Quelques réflexions philosophiques sur les vacances...

En vous souhaitant un bel été à tous!



Reproduction des articles permise avec mention de la source : Le Feuilleton économique - CLD (volume 29, 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