

Feuillet ÉCONOMIQUE



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

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

Volume 26, Numéro 3
Septembre 2014



CARREFOUR
DE LA **SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE**
6 NOVEMBRE 2014 | HÔTEL UNIVERSEL
RIVIÈRE-DU-LOUP

Organisé par la Table d'action en entrepreneuriat du Bas-Saint-Laurent en collaboration avec le ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations ainsi que différents partenaires financiers, cet événement a pour objectif d'offrir aux entreprises manufacturières du Bas-Saint-Laurent l'occasion de rencontrer les grands donneurs d'ordres publics, parapublics et privés et de mettre en valeur leur expertise.

Parmi les grands donneurs d'ordres qui ont confirmé leur participation, notons la participation de Travaux publics et services gouvernementaux Canada, le Centre de services partagés du gouvernement du Québec, le Centre collégial des services regroupés, le Groupe d'approvisionnement en commun de l'Est du Québec, Bombardier Transport et le Groupe Dynaco. Des représentants du Réseau Transtech et des centres collégiaux de transfert de technologies au Bas-Saint-Laurent seront disponibles pour rencontrer les participants et les conseiller en matière de recherche appliquée et de transfert technologique.

Outre les présentations des donneurs d'ordres, cette journée sera consacrée à des rencontres individuelles entre les grands donneurs d'ordres et des sous-traitants. Les principaux objectifs du Carrefour de la sous-traitance industrielle sont de permettre aux entreprises manufacturières du Bas-Saint-Laurent d'avoir accès aux grands donneurs d'ordres et d'amener les entreprises de la région à mieux se connaître afin qu'elles puissent développer des liens d'affaires entre elles. Les entreprises qui le souhaitent pourront également réserver un espace pour aménager un kiosque.

Une occasion unique de développement des affaires et de réseautage.

- ✓ Présentation des processus d'appel d'offres des grands donneurs d'ordres publics, parapublics et privés.
- ✓ Possibilité de rencontres avec les donneurs d'ordres et les autres entreprises présentes.
- ✓ Salle d'exposition.
- ✓ Ateliers.
- ✓ 4 à 6 réseautage.
- ✓ Plate-forme de maillage et d'échange.
- ✓ Participation prévue de plus de 100 entreprises manufacturières du Bas-Saint-Laurent.



Table d'**ACTION**
en **ENTREPRENEURIAT**
Bas-Saint-Laurent

Pour information : www.taebsl.com



ILS ONT OSÉ RELEVER..

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

ENTREVUE AVEC LES PROPRIÉTAIRES DE L'ÉRABLIÈRE DU LAC ST-HUBERT, MADAME NANCY LAGACÉ ET MONSIEUR RICHARD TREMBLAY.



Quel a été l'élément déclencheur qui vous a amené à devenir entrepreneurs?

Il faut dire qu'en partant, on était déjà entrepreneurs parce que nous possédons une entreprise forestière, sauf que mon conjoint a toujours rêvé d'avoir une érablière et ça depuis qu'il a 20 ans. On sait que dans le domaine forestier, ce n'est pas toujours facile. Éventuellement, on envisage de vendre la machinerie forestière pour ne faire que de l'acériculture. Ça fait plusieurs années qu'on a commencé à rêver d'acquérir cette érablière et on attendait que le propriétaire décide un jour de la vendre. Ce jour est arrivé quand il a su que son garçon n'allait pas prendre la relève de l'entreprise; l'opportunité s'est alors présentée.

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

D'abord, cette entreprise est près de notre résidence, à 4 minutes de chez nous. Et surtout parce que c'est une belle érablière. On savait qu'il y avait là un potentiel important, avec 20 000 entailles, proche du chemin, facilement accessible. On peut ainsi voyager de la maison à l'érablière en quelques minutes. En résumé, on savait que c'était celle-là et pas une autre, que c'était dans le domaine de l'acériculture et pas autre chose, bref, toutes les conditions favorables étaient réunies. On avait depuis longtemps identifié cette entreprise. À toutes les années, mon conjoint allait voir le propriétaire et lui disait : « Si tu es à vendre un jour... ». Et un matin, il nous a appelés et nous a dit : « Si vous êtes toujours acheteurs, je suis à vendre! »

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

Depuis 2 ans qu'on a fait l'acquisition, ça va bien car on augmente le rendement à chaque année. C'est sûr qu'il y a beaucoup d'amélioration à apporter, beaucoup de choses à modifier, parce qu'on veut continuer d'augmenter le rendement. Alors, on a mis beaucoup d'efforts dans l'aménagement de la forêt et on va continuer. Les conditions gagnantes, bien c'est sûr qu'on aime tous les deux le bois et la nature. Mon conjoint étant travailleur forestier, il connaît cela et est capable de faire les travaux

dans l'érablière lui-même. Ça prend aussi une bonne capacité physique, parce qu'on est toujours en montagne. On a des enfants qui aiment aussi la nature, ça c'est important, parce qu'on se retrouve à l'érablière et on demeure sur place pendant plusieurs semaines. On déménage à l'érablière pour y vivre en février, pour revenir chez nous à la maison en avril ou mai; même si ce n'est pas loin, on y demeure à temps plein. C'est devenu notre lieu de résidence pendant presque 3 mois car les pompes virent et il faut mettre du carburant la nuit. Il faut donc une présence constante.

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?

Au niveau du transfert, tout s'est très bien passé. L'ancien propriétaire est venu avec nous passer les premiers 15 jours de coulée, pour nous montrer. On avait aussi embauché son employé, qui est là depuis une vingtaine d'années. Il connaissait bien l'érablière, c'était essentiel parce qu'on a acheté en novembre et on a commencé tout de suite à entailler en janvier, donc ça ne nous donnait pas beaucoup de temps. L'ancien propriétaire était là aussi, quand on avait des questions. Même encore aujourd'hui, ça l'intéresse toujours et il vient nous voir régulièrement. C'est sûr que lui, il trouve ça drôle de voir qu'on modifie des choses, mais en même temps, il est content, parce que son but, c'était que l'entreprise continue. L'employé est encore en place, comme saisonnier. Ça aide parce qu'il connaît l'entreprise, mais c'est sûr qu'il a fallu modifier des façons de procéder parce que si on voulait monter le taux à l'entaille, ça impliquait aussi qu'on change certaines méthodes de travail.

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 tel projet?

Quand on a créé la compagnie, on a eu recours à un fiscaliste, parce que même si on avait déjà une entreprise, ça ne fonctionne pas de la même façon. On avait des inventaires de début et de fin, des crédits à l'investissement, des choses différentes à considérer. On fait aussi partie d'un Club d'encadrement. Cette année, quelqu'un est venu constater sur place où on était rendu et voir ce qu'il fallait améliorer pour augmenter le rendement. Parce que notre but, c'est d'améliorer notre production. On suit des cours, des formations, avec le regroupement, mais aussi au Centre de formation à Saint-Anselme; ce qui nous permet d'acquérir des nouvelles connaissances et d'avoir aussi le topo d'autres érablières. On apprend beaucoup avec les gens qu'on côtoie. Quand on a acheté l'entreprise, il y avait déjà une évaluation qui avait été faite par une firme externe. Nous avons aussi été conseillés par un spécialiste de la Financière agricole du Québec, pour ce qui est de la valeur de l'entreprise et du juste prix à payer. Au niveau du financement, le vendeur a contribué en finançant une bonne partie de l'acquisition, tout comme l'aide financière du CLD a été bénéfique, surtout au début de l'acquisition de l'entreprise. Par ailleurs, on était chanceux parce qu'on avait une entreprise forestière. On avait des actifs et on pouvait utiliser nos machines forestières pour travailler dans l'érablière.

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

Deux ans plus tard, définitivement, on ferait la même chose, parce qu'on aime ça. À court terme, notre objectif, c'est de ne faire que ça, de travailler ensemble dans l'entreprise acéricole et pouvoir en vivre. Et éventuellement transférer cela aux enfants, qui se disent déjà intéressés, ça leur a donné le goût d'entreprendre. Cela représente encore plus de travail qu'on pensait. Heureusement, l'implication directe et indirecte de la famille, non seulement de la famille immédiate, c'est-à-dire les enfants, mais la famille élargie. C'est devenu un projet rassembleur pour toute la famille.

Enfin, c'est important, quand on a une entreprise de côtoyer des gens qui réussissent. On a connu beaucoup d'acériculteurs qui sont passionnés par leur travail, qui produisent un bon rendement à l'entaille et qui essaient de s'améliorer chaque année en cherchant de nouvelles façons de faire. Finalement, c'est important pour nous d'être proactifs et de faire partie de diverses organisations pour en apprendre toujours davantage sur ce qui est devenu notre passion.



Formations sur mesure
Gens d'affaires | Dirigeants d'entreprises
Gestionnaires | Chefs d'équipe

• LES MEILLEURES PRATIQUES D'AFFAIRES •

Marketing Web : de la stratégie aux résultats

Votre site Web est-il optimal et adapté à vos besoins?

Le Web est devenu l'outil marketing numéro 1 en raison des vastes possibilités qu'il offre pour un coût minime.

Dans bien des cas, il n'est malheureusement pas utilisé à sa juste valeur. Il en résulte des lacunes importantes, par exemple une image inadéquate de l'entreprise ou un référencement non optimal sur les moteurs de recherche.

À l'ère des médias sociaux, le site Web est un élément indispensable pour maximiser vos chances de succès. La nouvelle formation sur le marketing Web vous guidera, de la stratégie aux résultats.

La formation abordera :

- la planification d'une stratégie marketing en ligne;
- la conception d'un site Web adapté à sa clientèle;
- les types de sites, le design Web, la mise en ligne et la maintenance;
- l'attraction de visiteurs qualifiés;
- le positionnement, le référencement, les médias sociaux, la publicité Web et la relation client;
- la mesure des résultats;
- les indicateurs de performance, tels que Google Analytics.

Jeudi 27 novembre 2014 de 8 h 30 à 12 h, à Rivière-du-Loup.

Pour information : monsieur Robert Garon au 418 862-1823.

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Aux gestionnaires de petites entreprises de la MRC de Rivière-du-Loup.

Le Centre local d'emploi de Rivière-du-Loup (CLE) et le CLD de la région de Rivière-du-Loup sont à mettre en place une **Table RH** pour les petites entreprises afin de les aider dans leur gestion des ressources humaines.

L'offre est la suivante :

- ✓ trois séances de formation en groupe, de 2 heures chacune, avec un consultant expert;
- ✓ une rencontre portant sur les outils disponibles au CLE et au CLD;
- ✓ une plateforme de réseautage, de partage d'expériences et de connaissances entre les membres.



Tout en demeurant accessible, le coût par participant sera déterminé selon le nombre de participants.

Si vous avez un intérêt à participer à la **Table RH**, veuillez communiquer avec madame Nathalie Dorval au CLE au 418 862-7236 poste 234 ou madame Marie-Josée Huot au CLD au 418 862-1823



5^{ème} COLLOQUE EN ÉCONOMIE SOCIALE AU BAS-SAINT-LAURENT

Le Pôle régional en économie sociale du Bas-Saint-Laurent et ses partenaires vous invitent au 5^{ème} Colloque pour les entreprises en économie sociale qui a pour thème *Planifier, organiser... pour aller plus loin*. Cette rencontre aura lieu dans une entreprise d'économie sociale, Les Jardins de Métis, dans la MRC de la Mitis, le **jeudi le 23 octobre 2014**. Les thèmes abordés seront la planification stratégique, l'équilibre entre la rentabilité sociale et la viabilité économique, la relève, les outils de gestion adaptés aux entreprises d'économie sociale et la fierté! C'est donc un rendez-vous à ne pas manquer.

Pour de plus amples informations concernant le déroulement de la journée et l'inscription, vous pouvez contacter monsieur Guy Dufour au CLD, 418 862-1823.

Reproduction des articles permise avec mention de la source :
Le Feuilleton économique - CLD (volume 26, numéro 3)



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

646, rue Lafontaine, bureau 201, Rivière-du-Loup (Québec) G5R 3C8

T 418 862-1823

F 418 862-3726

infos@cldrdl.com
riviereduloup.ca/cld