

Feuillet ÉCONOMIQUE



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

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

Volume 25, Numéro 4
Décembre 2013

Bonjour,

Au nom des membres du Conseil d'administration, je désire vous souhaiter une belle période des Fêtes.

Que vous soyez des partenaires socioéconomiques impliqués, des entreprises ou des entrepreneurs actifs et innovants, c'est par vous que passe le rayonnement de notre région.

Je souhaite que cette nouvelle année 2014 soit pour vous et vos proches, une année remplie de paix, de bonheur et de défis. Qu'elle vous apporte la réussite dans tout ce que vous entreprendrez.

Enfin, je tiens à féliciter tous les membres de l'équipe du CLD pour leur excellent travail. Ils sont toujours là pour vous aider, pour vous conseiller et pour vous orienter dans vos projets de développement.

Joyeuses Fêtes à toutes et à tous.

Claude Roy, président



Aux employeurs à la
recherche d'un bon candidat

EMPLOI
cyberfoire
Bas-Saint-Laurent

26 au 30 mars 2014

À suivre...



ILS ONT OSÉ RELEVER..

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

ENTREVUE AVEC LA PROPRIÉTAIRE D'ASPIRATEURS 116 : LAURIE PELLETIER

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

En réalité, il n'y a pas d'éléments particuliers. À partir de l'âge de 12 ans, je m'intéressais déjà au commerce d'aspirateurs de mes parents Yves Pelletier et Claire Ouellet. J'aimais accompagner ma mère, observer mon père réparer les appareils dans l'atelier et rencontrer la clientèle à la boutique du centre commercial. C'est à partir de ce moment que mon intérêt a débuté pour la vente, la comptabilité et le marketing.

Je me rappelle encore quand mon père faisait de la publicité, je découpais les articles parus dans les journaux. Puis tout ça m'a amenée à poursuivre des études en administration au cégep et en gestion à l'université.

Du fait de mes implications scolaires, j'ai vraiment su très tôt que j'allais devenir une femme d'affaires. J'ai chapeauté, à travers mes diverses implications scolaires et parascolaires, le comité des finissants. J'ai organisé des visites de groupes et des visites d'entreprises. Tout ça m'a amenée à réaliser qui j'étais et ça se rapprochait beaucoup de mon père. Je me voyais dans les comportements, les actions de mon père, très sociable, à l'écoute des clients et ne calculant pas son temps, voulant toujours équiper au mieux ses clients. Bref, c'est très tôt que j'ai compris que j'allais m'investir dans le domaine des affaires.

Pourquoi avoir acquis Aspirateurs 116? Pourquoi pas une autre entreprise?

La proximité du propriétaire et puis surtout le fait que ce soit un commerce familial, m'ont permis de mieux connaître l'entreprise.

En 1996, j'ai eu beaucoup de peine lorsque mon père a eu une offre d'achat pour son commerce du centre commercial. En effet, je ne lui avais pas dit que j'étais intéressée par la reprise. Je me suis alors résignée à œuvrer dans un secteur féminin, une institution financière ou un organisme de développement.

Les nouveaux acheteurs ont fermé après un peu plus d'un an d'opération. Mon père a décidé de repartir l'entreprise et se relancer dans le domaine des aspirateurs à une nouvelle adresse au 116, Hôtel-de-ville. J'ai donc poursuivi mes études tout en continuant à travailler avec lui. Au fil des années, j'ai appris le métier et commencé à prendre des initiatives.

En 2005, j'ai commencé à travailler à temps plein comme adjointe et je savais qu'un jour mon père prendrait sa retraite et j'allais racheter l'entreprise.

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

Ma première grossesse m'a permis de m'arrêter, enfin, après 17 années d'études et 15 ans sur le marché du travail. J'ai décidé de mettre sur papier le rachat de l'entreprise. J'ai créé une nouvelle entité et racheté la division « aspirateurs » de l'entreprise de mon

père. Durant mon congé de maternité j'ai pu monter mon plan d'affaires, rechercher du financement, demander conseils et consulter des personnes-ressources. Puis, mon père m'a clairement spécifié qu'il voulait prendre sa retraite dans les prochaines années. J'ai compris que c'était le bon moment pour officialiser tout cela chez le notaire afin de procéder au transfert.

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?

Ça va faire maintenant 2 ans ½. Franchement, j'ai été privilégiée d'apprendre le métier pendant plusieurs années, donc je n'ai pas vécu de grande insécurité. Je n'ai pas eu l'impression de me lancer dans le vide. Chez moi, la prise des rênes de l'entreprise a été graduelle et sur du long terme. Les fournisseurs me connaissaient déjà, j'avais déjà acheté chez eux, j'avais développé des stratégies de négociation aussi pour faire des achats de masse. La clientèle me connaissait déjà ayant été derrière le comptoir, dans l'atelier ou sur les installations. Donc, ce n'était pas de l'inconnu... et puis j'ai été privilégiée d'avoir mon père qui est demeuré avec moi durant toutes les étapes du transfert. Encore aujourd'hui, je peux lui demander des conseils, il demeure présent, je n'ai donc pas l'impression d'être toute seule. Et puis j'ai mon conjoint qui est mon partenaire depuis la reprise et qui m'apporte beaucoup de sécurité et qui fait un très bon travail à mes côtés. Ça aussi ça a été gagnant.

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?

J'avais fait des cours en gestion d'entreprise et en lancement d'entreprise, création de nouveaux produits, etc., donc j'avais déjà une connaissance plutôt théorique de ces aspects de l'entrepreneuriat qui m'ont permis de bien établir mes besoins financiers en accompagnement. J'aurais pu le faire seule compte tenu du fait que mon père m'a beaucoup « mentoré », mais j'ai préféré aussi être soutenue, épaulée par des organismes en développement et en création d'entreprise. C'est pourquoi, j'ai demandé l'aide de la SADC et du CLD. J'ai beaucoup apprécié l'appui de ces organismes, autant les conseils que l'aspect pécuniaire du transfert. Ça a été nécessaire et très apprécié.



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

Oui je referais la même chose. Je ne suis pas quelqu'un qui regrette et revient souvent en arrière. Tout s'est bien déroulé. Il en résulte que nous sommes tous heureux de ce transfert, mon père, mon conjoint et moi. Maintenant je vois aussi à long terme avec l'arrivée des enfants. Je rêve du jour où je transférerai l'entreprise à mes fils.



FORMATION SUCCÈS-RELÈVE DÈS LE 10 MARS 2014

Afin d'assurer la relève entrepreneuriale au sein des entreprises au cours des prochaines années, les quatre (4) CLD de la région Ouest du Bas-Saint-Laurent (Les Basques, Rivière-du-Loup, Kamouraska et Témiscouata) vont donner la formation SUCCÈS-RELÈVE en mars prochain.

Cette formation s'adresse principalement aux repreneurs qui se montrent intéressés par l'achat d'entreprises existantes. C'est une **formation de 21 heures**, intitulée « *Comment réussir son achat d'entreprise* ». À priori, cette formation s'adresse à ceux et celles qui ont le désir d'entreprendre une démarche sérieuse qui vise l'achat d'une entreprise en partie ou en totalité.

Elle se divise en **7 modules de 3 heures**, donnés les soirs de semaine par des conseillers des CLD et certains professionnels du milieu des affaires. Le coût de la formation est de 250 \$, taxes incluses. Les 7 modules sont les suivants :

- Introduction et validation du projet d'acquisition
- Diagnostic de l'entreprise
- Évaluation financière de l'entreprise
- Aspects juridiques de l'acquisition d'entreprise
- Montage financier
- Plan de reprise
- Intégration et dimension humaine

La formation débutera le 10 mars 2014, il y aura 2 cours par semaine de soir, sur un total de 4 semaines. Pour toute information ou pour vous inscrire à la formation, veuillez contacter Cyprien Awono (cawono@cldrld.com) ou Guy Dumont (gdumont@cldrld.com) au 418-862-1823.

À noter à votre agenda 2014!

Assemblée générale annuelle des membres du CLD
Jeudi 27 mars 2014, 7 h 30 (déjeuner)
À Rivière-du-Loup

DÉJÀ LA 16^e ÉDITION DU CONCOURS QUÉBÉCOIS EN ENTREPRENEURIAT (CQE)

Pour une quinzième année consécutive, le CLD de la région de Rivière-du-Loup s'implique activement pour assurer, en collaboration avec ses partenaires, la mise en œuvre de ce Concours.

Dans le but de favoriser la concertation avec d'autres organismes interpellés par le Concours, un comité local a été créé il y a maintenant près de 15 ans. Le Cégep de Rivière-du-Loup, le CJE, la SADC, la Commission scolaire Kamouraska/Rivière-du-Loup, Emploi-Québec, le CFP Pavillon-de-l'Avenir ainsi que le CLD unissent leurs efforts pour faire la promotion de ce concours auprès de leur clientèle respective.

Le comité local fera encore appel à la générosité des femmes et des hommes d'affaires de la région pour obtenir une contribution financière qui permettra de financer l'activité annuelle et d'offrir des prix lors du gala local qui se tiendra jeudi, le 17 avril 2014, au Centre de formation professionnelle Pavillon-de-l'Avenir de Rivière-du-Loup.

Pour de plus amples informations, vous êtes invités à communiquer avec Cyprien Awono, responsable local du concours pour le volet « Création d'entreprise », en composant le 418-862-1823. Vous pouvez également visiter le site internet du Concours au <http://www.concours-entrepreneur.org/>



VOUS VOULEZ DÉBUTER OU POURSUIVRE UNE RÉFLEXION SUR LA RELÈVE DE VOTRE ENTREPRISE?

Une journée complète sur le sujet vous est offerte, mercredi 26 février 2014 à Rivière-du-Loup
[En route vers un transfert d'entreprise gagnant](#) et [Réussir son transfert de direction](#)
sont les deux sessions de formation incluses dans la journée.

Cette activité est organisée par le CLD et le Ministère des Finances et de l'Économie (MFE).
Pour de l'information, contactez votre CLD au 418 862-1823.



Trois municipalités de la MRC de Rivière-du-Loup : Saint-Épiphane, Saint-François-Xavier-de-Viger et Saint-Paul-de-la-Croix ont décidé de se concerter pour assurer leur développement. Elles sont à mettre en œuvre plusieurs actions communicationnelles et promotionnelles, entre autres, pour attirer de jeunes familles dans leurs municipalités.

Tout d'abord, des comités locaux de communication ont été formés dans chacune des trois municipalités afin de favoriser l'émission de communiqués de presse relatant les bons coups auprès des médias régionaux.

De plus, une signature graphique supporte maintenant le thème « Mon choix de vie? Une vie de choix! », thème qui est véhiculé sur différents supports, dans la région comme ailleurs au Québec. Des autocollants sont actuellement distribués aux citoyens des trois municipalités afin qu'ils affichent leur fierté et leur sentiment d'appartenance à la communauté.

Campagne publicitaire

Une campagne publicitaire d'envergure provinciale est actuellement en cours alors que des espaces ont été réservés sur les sites Web d'ICI Radio-Canada et de La Terre de Chez Nous. Les clics de souris sur ces bandeaux Web mèneront les internautes directement sur le site <http://www.monchoixdevie.com> qui présente les avantages de s'établir dans nos municipalités.

Vidéo promotionnelle

Une vidéo web de plus de trois minutes est diffusé actuellement. Celle-ci laisse la parole à plusieurs résidants qui y expliquent leur attachement au milieu et les raisons qui les ont incités à s'y établir ou à y demeurer.

Affichettes

Des efforts sont aussi consentis pour favoriser la tenue de colloques et réunions par les organismes régionaux à Saint-Épiphane, Saint-François-Xavier-de-Viger et Saint-Paul-de-la-Croix. À cet effet, une campagne de charme sera effectuée par le comité auprès des différents organismes et ministères œuvrant au Bas-Saint-Laurent, en faisant valoir les nombreux avantages à y tenir réunions, rencontres et colloques.

Deux affichettes promotionnelles ont été réalisées, une pour la tenue de colloques et une autre pour intéresser les jeunes familles à s'installer dans l'une ou l'autre des trois municipalités.

Le Plan de diversification de la MRC de Rivière-du-Loup

La MRC de Rivière-du-Loup signait, en janvier 2010, avec le MAMROT, un contrat de diversification et de développement en vue de soutenir le développement des territoires en difficulté. Dans le cadre du plan de diversification de la MRC, trois municipalités (Saint-Paul-de-la-Croix, Saint-François-Xavier-de-Viger et Saint-Épiphane) ont été visées particulièrement. Une démarche de mobilisation et de concertation a permis d'identifier la nécessité d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie de communication pour ces trois municipalités. Ces communautés sont accompagnées par le Centre local de développement de la région de Rivière-du-Loup (CLD) dans la réalisation du plan de communication.



**RIVIÈRE-DU-LOUP ACCUEILLERA LE CONGRÈS
ANNUEL DES CENTRES LOCAUX DE
DÉVELOPPEMENT EN JUIN 2015!**

L'[Association des CLD du Québec](#) regroupe, sur une base volontaire, l'ensemble des 120 CLD du Québec. Le congrès accueille généralement plus de 300 personnes.

Les centres locaux de développement (CLD) supportent et conseillent les entrepreneurs de partout au Québec dans la réalisation de leurs projets d'affaires. Ils accompagnent les entrepreneurs à chaque étape de la vie de leur entreprise, de sa naissance jusqu'à sa relève en passant par ses étapes de croissance.

Des catalyseurs économiques

En plus d'accompagner les entrepreneurs et leurs entreprises, les CLD sont très actifs dans leur milieu par leur offre de service diversifiée. Voir l'offre de service du CLD de la région de Rivière-du-Loup au www.riviereduloup.ca/cld

Reproduction des articles permise avec mention de la source :
Le Feuilleton économique - CLD (volume 25, numéro 4)



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