

# 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 1  
Mars 2014

## MRC DE RIVIÈRE-DU-LOUP : LÉGÈRE DIMINUTION DE L'EMPLOI MANUFACTURIER EN 2013

Selon une étude réalisée par le Centre local de développement de la région de Rivière-du-Loup (CLD), le total des emplois manufacturiers a subi une légère diminution en 2013 pour se chiffrer à 3 390 emplois comparativement à 3 526 en 2012, une perte nette de 136 emplois.

Malgré certaines difficultés ressenties par les entreprises du secteur manufacturier depuis les deux dernières années, certains aspects sont relativement positifs pour la MRC de Rivière-du-Loup en 2013 : des investissements en immobilisations et équipements de 18,5 M\$, un maintien du nombre d'entreprises exportatrices et une augmentation des entreprises qui innovent. Les défis sont toujours tout aussi importants et interpellent la compétitivité du secteur, tels que les coûts de transport et la disponibilité de la main-d'œuvre. Également, la fin du crédit d'impôt en fin d'année 2012 pour les activités de transformation dans les régions ressources est venue influencer les décisions stratégiques des propriétaires d'entreprises manufacturières.

Pour sa part, le CLD appuie le développement du secteur manufacturier par diverses interventions : soutien technique, aide financière non remboursable pour des projets d'étude de marché, de mise en place de nouveaux produits et de démarches de commercialisation et du financement en capital de développement afin d'aider l'entreprise à se développer. D'autres actions en support aux entreprises sont au [plan d'action 2014](#) du CLD.

**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DU CLD  
JEUDI 27 MARS 2014, 7 H 30 (déjeuner)  
SALLE KAMOURASKA/GRAND-PORTAGE  
HÔTEL UNIVERSEL**

**Réservez votre place auprès de madame Valérie Pelletier  
au 418-862-1823**

# ILS ONT OSÉ RELEVER..

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

## ENTREVUE AVEC LE PROPRIÉTAIRE DE TRANSPORT RIVIÈRE-DU-LOUP

### MONSIEUR SAMUEL JONCAS

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

C'est le désir d'aller plus loin... mais aussi parce que le propriétaire de Transport Rivière-du-Loup, entreprise spécialisée dans le transport réfrigéré, n'avait pas de relève et qu'il croyait que j'étais apte à reprendre l'entreprise. J'ai vu l'opportunité puisque monsieur Bertrand Massé me mentionnait souvent durant mes premières années de travail la possibilité réelle d'acquérir l'entreprise. Au début, je ne croyais pas avoir les capacités financières d'acheter une entreprise de cette envergure (35 employés). Au commencement de ma carrière chez Transport Rivière-du-Loup, j'ai travaillé comme mécanicien tout en amenant de nouvelles façons de faire. Ces nouvelles méthodes de travail permettaient d'améliorer la rentabilité de l'entreprise et de diminuer les coûts. Et c'est comme cela que monsieur Bertrand Massé a cru en mon potentiel.



Venant d'un milieu familial modeste et étant très jeune, j'avais de la difficulté à concevoir que je reprendrais le contrôle de l'entreprise puisque mes parents ne pouvaient pas m'aider financièrement.

#### Pourquoi avoir acquis Transport Rivière-du-Loup? Pourquoi pas une autre entreprise?

Principalement, parce que je travaillais dans l'entreprise. Étant très jeune, le désir d'être entrepreneur s'intensifiait avec les années d'expérience. Le fait du manque de relève m'a permis de rêver à la possibilité de devenir propriétaire de l'entreprise.

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

Premièrement, l'aide précieuse de monsieur Bertrand Massé, propriétaire de Transport Rivière-du-Loup. C'est lui qui a entrepris les démarches pour vérifier la possibilité du transfert de l'entreprise. Ces démarches ont été effectuées auprès de divers professionnels afin de s'assurer que tout irait bien lors du transfert. Il savait que j'avais le potentiel pour gérer l'entreprise mais pas nécessairement la capacité financière pour acquérir celle-ci. Et pour cette raison, j'ai acquis, en 2009, 25 % des actions. En 2011, je complétais l'achat des actions restantes, soit 75 %. Dans ce processus, j'ai apprécié l'aide du CLD et de la SADC pour les premières étapes du 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?

Cela s'est très bien passé. Je connaissais les clients étant répartiteur et j'avais aussi la responsabilité du transport ainsi que du département du garage. Étant à l'emploi de l'entreprise depuis 2002, je connaissais très bien les fournisseurs ainsi que les employés. Quand monsieur Bertrand Massé a annoncé le transfert aux employés, tout s'est très bien déroulé même considérant mon jeune âge parce que ces derniers me connaissaient très bien. Aussi, je poursuivais la vision de l'ancien propriétaire.

#### 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?

C'est certain, étant donné l'importance de la transaction. On a eu besoin des ressources suivantes : comptable, notaire et fiscaliste. Pour le financement, le CLD, la SADC et les institutions financières ont été essentielles à la réalisation de mon projet. Le propriétaire a consenti à financer une balance de prix de vente qui fût très importante considérant la grosseur de la transaction. Cette balance de prix de vente démontre la confiance que monsieur Bertrand Massé avait à mon égard et a permis de rassurer les institutions financières.

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

Oui, c'est certain. Je ne regrette rien. Le cheminement du projet s'est déroulé correctement et graduellement sans problème majeur. C'est une transaction gagnante-gagnante puisque ça m'a permis d'acquérir une bonne entreprise et à monsieur Bertrand Massé de vendre sa compagnie dans le domaine du transport qui est un secteur d'activités relativement difficile. Présentement, Monsieur Massé reste à l'emploi de l'entreprise comme chauffeur de camion.

APPEL DE  
CANDIDATURES

DU 24 FÉVRIER AU  
28 MARS 2014



# SOYEZ UNE GAZELLE!

Faites partie des PME à fort potentiel  
qui seront accompagnées pour accélérer leur croissance  
et accroître leur chiffre d'affaires.

## Propulsez votre entreprise

- Accompagnement-conseil stratégique<sup>MC</sup> • Chargé de projet unique • Montage financier sur mesure •
- Formations de pointe • Accès privilégié à un réseau d'experts reconnus • Traitement rapide de vos dossiers •
- Contribution financière selon les actions retenues • Évaluation des marchés internationaux •
- Réseautage et maillage • Et plus encore •

L'objectif est de sélectionner 300 PME, soit 100 gazelles (entreprises à forte croissance)  
et 200 entreprises prometteuses, en 2014. De plus, 100 nouvelles gazelles seront  
sélectionnées annuellement au cours des deux années subséquentes.

Cette mesure de la Politique industrielle québécoise vise à augmenter la productivité et la  
compétitivité des entreprises manufacturières du Québec pour créer de nouveaux fleurons.



**[economie.gouv.qc.ca/gazelles](http://economie.gouv.qc.ca/gazelles)**  
**[gazelles@mfeq.gouv.qc.ca](mailto:gazelles@mfeq.gouv.qc.ca)**  
**1 866 463-6642**

## RELÈVE ENTREPRENEURIALE :

14 mai 2014  
8 h 30 à 16 h 30



Éric Dufour

### 1. « EN ROUTE VERS UN TRANSFERT D'ENTREPRISE GAGNANT »

Dans un avenir plus ou moins rapproché, vous croyez que vous aurez à faire face à de nouveaux actionnaires? Vous n'êtes pas le seul!

Nous vous proposons une approche claire et facile à mettre en œuvre et nous présentons les différentes possibilités de transfert. Vous pourrez en apprendre davantage sur les stratégies et les produits de financement, les enjeux fiscaux et les principales méthodes d'évaluation d'entreprise. En plus d'être au fait des étapes du processus, vous serez sensibilisé aux attentes et aux motivations des principaux acteurs. Vous serez plongé dans le contexte du transfert et vous recevrez des outils appropriés.

### 2. « RÉUSSIR SON TRANSFERT DE DIRECTION! »

Vous voulez assurer la pérennité de votre entreprise? Vous vous demandez qui prendra la relève?

Nous aborderons les défis et les enjeux du processus de relève du dirigeant et, plus particulièrement, ceux du processus de transfert de direction. Le choix du ou des successeurs, les rôles des personnes intéressées (relève, propriétaires cédants, employés ou membres de la famille) et leur préparation font partie des questions traitées.

Vous repartirez avec des éléments concrets de réflexion, adaptés à votre situation. Des outils vous seront remis, dont une démarche structurée de sélection de la relève et des activités de transfert de connaissances.

Les meilleures pratiques d'affaires (MPA) sont des formations pratiques conçues sur mesure pour les PME québécoises. Depuis 2001, plus de 30 000 dirigeants d'entreprises et travailleurs stratégiques y ont participé et en mesurent, au quotidien, les bénéfices.

**Inscrivez-vous dès maintenant!**

(activité admissible à la loi du 1 %)

Lieu :	Information et inscription :	Coût par inscription :
Salle Malécites à l'Hôtel Universel 311, Boulevard de l'Hôtel-de-Ville Rivière-du-Loup, QC G5R 5S4	Marie-Josée Huot Tél. : 418 862-1823 Télé. : 418 862-3726	75 \$ pour le premier participant et 50 \$ pour le deuxième participant de la même entreprise plus taxes (incluant le dîner et la documentation)

Le CLD de la région de Rivière-du-Loup vous transmettra une facture, par courriel, dans les jours suivant l'inscription.

Une inscription est due et payable sur réservation. Aucune annulation dans les **trois jours** ouvrables avant l'activité.

L'information inscrite dans ce formulaire pourrait être transmise à un partenaire de la présentation de cette activité de formation et à un organisme local responsable de la facturation. Ces renseignements ne seront utilisés que pour le suivi de la formation.

**Partenaires :**



Reproduction des articles permise avec mention de la source :  
Le Feuilleton économique - CLD (volume 26, numéro 1)



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