



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

Feuillet ÉCONOMIQUE

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

Volume 27, Numéro 3
septembre 2015

Recrutement et gestion de la main-d'œuvre



Vous avez une problématique au niveau du recrutement de votre main-d'œuvre?

Vous vous demandez quelles sont les actions posées par les organismes du milieu afin de pouvoir vous impliquer dans certaines activités ou échanger sur vos difficultés afin d'y apporter des solutions? Alors voici un document à consulter, préparé par le CLD, et qui pourrait vous intéresser [STRATÉGIE MAIN-D'ŒUVRE en lien avec la problématique de rareté.](#)

information et inscription en ligne

COLLOQUE EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

21 OCTOBRE 2015

OUTILS • STRATÉGIES • ÉCHANGES

HÔTEL UNIVERSEL
DE RIVIÈRE-DU-LOUP

www.riviereduloup.ca/colloquegrh



DES SOLUTIONS
À VOTRE PORTÉE!



Services

aux promoteurs et aux entrepreneurs

OFFERTS PAR VOTRE CLD

En quelques mots, quels sont-ils?

Les conseillers du CLD aident les promoteurs et les entreprises à développer leurs projets d'affaires en mode continu, avant et après leur mise en œuvre. Notre équipe donne des conseils judicieux qui permettent de prendre des décisions éclairées.

POUR :

- Démarrer, développer ou consolider votre entreprise.
- Acquérir une entreprise ou la transférer à un tiers.
- Explorer de nouvelles opportunités d'affaires.
- Avoir accès à de l'information stratégique.
- Obtenir des réponses claires à vos questions.
- Être orienté dans les démarches à faire.
- Obtenir du financement.

NOUS VOUS OFFRONS :

- Une aide professionnelle pour élaborer un plan d'affaires complet.
- Un soutien à la recherche de financement de toute provenance.
- Un accompagnement et un suivi après la réalisation de votre projet.
- Des services-conseils en gestion, ponctuels ou continus.
- Des renseignements pertinents et actualisés.
- Des services de consultation et d'orientation stratégique.

Découvrez tous nos services au www.riviereduloup.ca/cld ou veuillez contacter un de nos conseillers : Régine Veilleux, Guy Dufour et Guy Dumont au 418 862-1823.

NOUS DÉMÉNAGEONS !

*À partir du 2 novembre 2015,
le CLD vous attend dans ces nouveaux bureaux
au 310 rue St-Pierre, local RC-01, Rivière-du-Loup*



Marie-Josée Huot, directrice générale
Guy Dufour et Guy Dumont, conseillers en développement économique
Régine Veilleux, conseillère aux entreprises
Darlène Caron, agente de développement
Stéphanie Jeanne Bouchard, agente de développement à l'immigration
Gaétane Larouche, adjointe administrative

TOUJOURS DISPONIBLES AU 418-862-1823

Ils ont osé relever...

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

Entrevue avec STÉPHANE CHAREST

propriétaire de l'entreprise GÉRARD CASTONGUAY & FILS de Saint-Antonin



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

J'ai toujours voulu être mon propre patron, je n'ai jamais vraiment travaillé pour d'autres. Depuis que je suis tout jeune, je suis entrepreneur. J'ai acheté mon premier commerce à l'âge de 20 ans, ce n'est pas quelque chose qui est arrivé subitement. J'ai été autrefois propriétaire d'une entreprise de transport, mais je voulais avoir un horaire un peu plus raisonnable et pour remédier à la situation, je cherchais à faire l'acquisition d'une entreprise avec un point de vente, dans un domaine qui m'attire, qui me passionne.

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

Disons que j'ai toujours été amateur de petits moteurs. Même avant d'acheter l'entreprise, j'étais client ici, j'avais des motoneiges et des scies à chaîne. Je possédais déjà certains de ces équipements.

J'ai approché le propriétaire, M. Alain Castonguay, pour voir s'il avait un intérêt à vendre son entreprise et la réponse fut positive. Donc, en

achetant cette entreprise, je pouvais continuer à œuvrer dans un domaine que j'aime.

Même si j'ai toujours été à mon compte dans le domaine du transport, ici, c'était complètement différent. Comme je suis un amateur de motoneige, de marque Yamaha par surcroît, et que c'est un concessionnaire de motoneiges Yamaha, le match était facile à faire. En achetant ce commerce, j'étais en mesure d'avoir les motoneiges que j'aime. Je connaissais déjà l'entreprise et en plus, c'est dans la municipalité de Saint-Antonin où je demeure.

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

Tout a bien été, ça va faire trois ans en octobre que la transaction a eu lieu. Le CLD m'a aidé, techniquement et financièrement, et m'a accompagné pour réaliser le projet d'acquisition, ça n'a pas été compliqué.

L'ancien propriétaire m'avait indiqué qu'il resterait avec moi entre deux et trois ans pour m'habituer à tout et me faciliter la tâche, ce qu'il a fait pendant plus de deux ans, ayant quitté définitivement en janvier dernier. Il restait avec moi 3 jours par semaine à temps partiel pour assurer la transition.

J'avoue que je connaissais plus ou moins le domaine dans ses détails, parce qu'à part le fait d'être consommateur de motoneiges, tracteurs à pelouse et tondeuses, je n'avais jamais réparé ni vendu ces équipements. Je n'étais pas commis aux pièces, rien de tout ça, j'étais camionneur auparavant.

Mais j'ai appris sur le tas, en travaillant de nombreuses heures. Le soir, je m'asseyais chez nous avec les livres des compagnies, Stihl ou Cub Cadet. J'étudiais les tracteurs et les compagnies pour pouvoir répondre aux clients le lendemain. Parce que ce qui arrive souvent, il y a des clients qui viennent au commerce et eux autres, ils ont étudié les produits une journée de temps sur Internet. Alors, quand ils

arrivent, ils te questionnent et en savent déjà plus que toi. Donc, j'ai dû étudier beaucoup pour connaître les produits; c'est un élément très important dans le transfert d'entreprise, connaître l'entreprise et ses produits.

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?

J'étais connu un peu dans le milieu et comme j'étais en affaires, je connaissais pas mal de monde. Au début, ça été un peu plus difficile. Comme la famille Castonguay opérait ce commerce de père en fils depuis 60 ans, il y en a qui avait des doutes à savoir si le service allait être aussi bon qu'avant, mais je pense que ça s'est bien passé. Il y en a quelques-uns qui voulaient faire affaire avec Alain, l'ancien propriétaire qui a été ici pendant plus de 30 ans, mais ça n'a pas été long qu'ils se sont aperçu qu'ils pouvaient faire affaire avec moi et obtenir satisfaction. Concernant le personnel en place, ça n'a pas été un problème du tout, il y avait juste un employé et je l'ai gardé. J'en ai rajouté deux depuis, ce qui fait qu'on est quatre maintenant et on fournit très bien à la demande.

Le fait que l'ancien propriétaire soit resté 2 ans avec moi a été un facteur de succès. Il a eu le temps de m'en apprendre pas mal et j'en

ai appris aussi beaucoup par moi-même parce qu'il me laissait de l'initiative, lui étant souvent du côté de l'atelier mécanique.

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?

Dans mon cas, je n'ai pas eu besoin de faire appel à des ressources externes. Le projet d'acquisition s'est réalisé à l'amiable entre les deux parties, le vendeur a fait son prix, je l'ai accepté puisqu'il me convenait. On n'a pas eu à retenir les services d'autres professionnels, si ce n'est un notaire évidemment pour conclure la transaction. Mais si c'est nécessaire, je conçois que quelqu'un qui n'est pas trop habitué peut se faire conseiller.

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

Qu'est-ce que je pourrais dire... c'est sûr que je ne regrette pas mon achat, loin de là, donc rien de différent si c'était à refaire, parce que comme je l'ai dit, il n'y avait pas de points négatifs à corriger ou des choses à faire autrement. J'ajouterais juste qu'ici, c'était à l'ancienne, ce n'était pas très technologique. Mais tranquillement pas vite, je suis en train de mettre ça à ma main, on est en train de travailler et de modifier cet aspect.

*Entrevue réalisée
par Guy Dufour, conseiller en développement économique*

Promotion du territoire

Aux entreprises
1-877-VRAIEVIE

**Service d'information pour futurs employés
provenant de l'extérieur de la région**

Comme vous le savez, un service d'information est opérationnel depuis février 2003. Ce service, disponible par une ligne téléphonique sans frais, **1-877 VRAIE VIE (1-877-872-4384)**, répond aux demandes d'information de résidents potentiels sur un ensemble de sujets qui les préoccupent (habitation, emplois, éducation, santé, culture, sport,...), de façon à ce qu'ils détiennent l'information nécessaire pour prendre une décision éclairée. Le service d'information se présente ainsi en amont d'un éventuel choix de s'établir dans la région et fait valoir, bien sûr, les avantages à s'y établir.



Principaux rôles de ce service

- Répondre avec ouverture et disponibilité aux appels de personnes envisageant une mobilité géographique vers la région.
- Informer et référer au besoin.
- Effectuer un suivi de la demande d'information.
- Réaliser une visite des lieux incontournables de la région.
- Promouvoir à l'extérieur de la région des opportunités d'emploi offertes.
- Assurer une veille et une cohésion des actions locales de promotion, d'accueil et d'enracinement.

Pour information : Darlène Caron 418 862-1823 ou dcaron@cldrdl.com

Le service est dispensé par le CLD avec l'appui et la collaboration de plusieurs organisations du territoire. Ces dernières sont interpellées pour répondre à des demandes très précises et sectorielles. Ce service se veut une stratégie visant à contribuer à la croissance démographique et à soutenir le recrutement de personnel dans les entreprises de la région.



De plus... Une offre alléchante AUX GENS DE MONTRÉAL ET DE QUÉBEC

Dans un but d'attraction de main-d'œuvre et de visibilité de la région, le CLD de la région de Rivière-du-Loup, en collaboration avec des partenaires du milieu, prendra part le 2 octobre à Québec et les 7 et 8 octobre à Montréal au Salon Événement Carrières et développement professionnel. La forte mobilisation des régions dans des activités d'attraction et la qualité des candidatures qui sont recueillies dans le cadre de ce type d'événements témoignent de la pertinence de participer à une telle vitrine. Les représentants loupériens feront découvrir, aux milliers de visiteurs, ce qu'offre la région sur le plan de l'emploi, de l'habitation, des services, des politiques d'accueil municipales, des activités sportives et culturelles! Des entreprises de la région, dont certaines seront présentes sur place, profiteront de cette vitrine stratégique de recrutement de main-d'œuvre pour faire connaître leurs emplois en difficulté de recrutement et leurs conditions de travail.

Enfin... À vos marques...Prêts... Dîner...

Migrants et immigrants démontrent de plus en plus d'intérêt à venir travailler sur le territoire loupérien. La période d'intégration de ces employés nouvellement arrivés dans la région apparaît comme un moment stratégique et déterminant pour la pérennité de l'implication de ceux-ci au sein de votre entreprise. Alors, partagez cette invitation à vos récents partenaires de succès! Une belle manière de démontrer que vous prenez à cœur, l'intégration de vos nouveaux collaborateurs.

Dîner-causerie

Formule Pot-Luck diversité

Dimanche 25 octobre 2015

Au chalet des sports de Notre-Dame-du-Portage

11 h 30 à 14 h

C'est un rendez-vous!

Une activité concertée du comité attractivité de la MRC, qui permet d'élargir le réseau social, de mieux connaître les services offerts dans la région et de développer un sentiment d'appartenance au nouveau milieu de vie! Pour information et inscription : 1.877.VRAIE.VIE (1.877.872.4384).

Information en bref

L'OPTION COOPÉRATIVE pour favoriser la relève d'entreprise

Selon le Ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations du Québec (MEIE), près de 55 000 propriétaires de PME vont céder leur entreprise d'ici 2020. Différentes études démontrent également qu'il n'y aura pas assez de repreneurs pour combler l'ensemble de ces départs. Pour pallier à ce manque, la formule coopérative peut devenir une alternative intéressante pour ces propriétaires et pour l'économie du milieu.

Pour en connaître un peu plus sur les avantages de la transmission d'une entreprise vers le modèle coopératif, vous pouvez communiquer avec la Coopérative de développement régional Bas-Saint-Laurent (CDR) au 1-877-725-COOP.



**CORPORATION DU
MOTEL INDUSTRIEL
DE RIVIÈRE-DU-LOUP**

Bâtiment industriel « sur mesure »

pour mieux répondre à vos besoins et à votre croissance!

Pour les projets de démarrage et d'expansion d'entreprises dans le secteur manufacturier ou autres secteurs à valeur ajoutée :

- Bâtiment de caractéristiques industrielles érigé « sur mesure » selon vos besoins spécifiques
- Bail initial de 3 à 5 ans, renouvelable
- Prix de location accessible déterminé selon vos besoins
- Option d'achat possible avec un prix déterminé selon le coût d'origine

Localisations possibles :

- Parc industriel de Rivière-du-Loup
- Autres emplacements sur le territoire (à valider préalablement)

Pour obtenir une proposition :

Vous devez faire la démonstration qu'il n'existe pas d'espace de location disponible pouvant répondre à vos exigences et déposer un plan d'affaires complet avec l'identification précise de vos besoins. Une proposition d'affaires pourra vous être transmise dans les meilleurs délais. Pour information : Guy Dufour ou Marie-Josée Huot au 418 862-1823.

Reproduction des articles permise avec mention de la source : Le Feuilleton économique - CLD (volume 27, 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/clcd