ILS ONT OSÉ ENTREPRENDRE...

Le Marché Gourmand Saint-Cyprien

PAR PATRICK MORIN, CPA, CONSEILLER AUX ENTREPRISES

Reprendre une entreprise, c'est bien plus qu'un changement de propriétaire. C'est une aventure humaine, un engagement envers une vision, des employés et souvent, une communauté.

Depuis qu'ils ont repris les rênes du Marché Gourmand Saint-Cyprien, les propriétaires, Charles Darveau et Dave Labrie, nous partagent leur parcours, leurs apprentissages, leurs fiertés et les défis qu'ils voient poindre à l'horizon.

Une envie de changement et un pas vers l'entrepreneuriat

À Saint-Cyprien, Dave s'affaire chaque jour à faire prospérer sa ferme laitière. Une vie bien remplie, rythmée par le travail sans relâche, sept jours sur sept.

De son côté, Charles évoluait dans une entreprise à Rimouski, mais le cœur n'y était plus. Il ressentait le besoin de se lancer dans un projet bien à lui, un défi qui aurait du sens et qui lui appartiendrait.

C'est ainsi qu'est née une idée un peu folle : acquérir le Marché Gourmand de Saint-Cyprien, qui était à vendre depuis près de cinq ans. L'idée a d'abord germé dans l'esprit de Charles.

Le 28 décembre 2020, il en parle à Dave. Sa réaction? « T'es fou! » s'exclame-t-il. Mais Charles avait une réponse toute prête : « On travaille déjà fort. Tant qu'à se lever tous les matins pour une entreprise, pourquoi ne pas se lever pour deux? »

Dave, d'abord hésitant, a fini par se laisser convaincre. Il connaît bien Charles : quand il a une idée en tête, il sait comment la défendre et il ne lâche pas le morceau facilement!

C'est ainsi que ces deux passionnés ont décidé de faire équipe et de se lancer dans l'aventure d'une relève non apparentée. Charles a même fait le grand saut : il a déménagé à 100 % à Saint-Cyprien pour s'investir pleinement dans leur nouvelle entreprise commune.

De gauche à droite : Charles Darveau et Dave Labrie

Un parcours semé d'embûches, mais porté par la détermination

Une fois la décision prise, le plus difficile restait à faire : conclure l'achat du commerce. C'est Charles qui a pris les rênes de ce processus exigeant, qui s'est étendu de janvier jusqu'à la fin d'août 2021. Un marathon administratif et financier qui a mis sa persévérance à rude épreuve!

Dès le départ, la compétition était bien présente. D'autres acheteurs étaient déjà sur les rangs. L'offre d'achat devait être déposée avec la totalité du financement en main, une tâche loin d'être simple pour deux nouveaux venus dans le monde de l'alimentation.

Charles a dû faire preuve d'une ténacité remarquable, notamment en insistant auprès de divers créanciers. Il a frappé à de nombreuses portes, jusqu'à ce qu'un contact stratégique lui ouvre enfin la voie : une personne-ressource précieuse qui a su les guider vers du financement et de l'aide technique.

Mais tout n'était pas gagné pour autant. N'ayant aucune expérience dans le secteur de l'alimentation, Dave et Charles ont rapidement heurté un mur : celui des barrières liées à leur manque d'expertise dans ce domaine. Malgré tout, leur motivation ne s'est jamais essoufflée. Ils ont dû faire leurs preuves à tous les niveaux. Et comme souvent dans ce type de démarche, ce fut long et complexe, mais ils ont persévéré!

Une rétrospective pleine d'apprentissages

S'ils devaient le refaire? Ils diraient oui, sans hésiter, mais avec les connaissances acquises cette fois! L'expérience de la relève de la ferme a d'ailleurs permis à Dave de transposer certains apprentissages à ce nouveau projet.

Les deux hommes ont chacun leurs forces et leurs faiblesses, mais ensemble, ils forment une équipe complémentaire, soudée et déterminée. Une chose est sûre : leur complicité est une des clés de leur succès.

Leurs conseils pour les futurs entrepreneurs

Se lancer sans tout savoir, oser, croire en son projet, même si ça fait peur. C'est le conseil qu'ils donnent à ceux qui rêvent de changer de vie. Oui, c'est angoissant de quitter un emploi stable, de renoncer à une sécurité, mais le jeu en vaut la chandelle.

Ils ont aussi beaucoup appris des membres de leur équipe de travail. En tant que repreneurs, ils ont su gagner la confiance des employés. Et malgré leur manque d'expérience au départ, ils étaient prêts. Ils avaient une vision claire : améliorer l'approche client et instaurer une dynamique positive avec le personnel.

Un avenir encore plein de projets

Depuis 2021, ils travaillent sans relâche, 7 jours sur 7. Très présents, ils portent encore aujourd'hui ce projet avec passion et engagement. Mais, ils savent qu'un jour viendra où ils devront déléguer davantage.

Leur souhait pour l'avenir? Trouver un bras droit, un gérant de confiance, pour pouvoir enfin s'accorder un peu de répit. « Le jour où on pourra prendre du temps pour nous, ce sera mérité. Mais, c'est difficile de lâcher prise! »

Ils ont encore plusieurs idées pour améliorer l'expérience client et attirer une clientèle toujours plus nombreuse. Une chose est sûre : ils n'ont pas dit leur dernier mot!

L'histoire de Charles et Dave, c'est celle de deux hommes qui ont osé sortir de leur zone de confort pour bâtir quelque chose de plus grand qu'eux. Une aventure née d'une idée un peu folle, portée par la persévérance, la complémentarité et une grande dose de courage. Et s'ils ont encore beaucoup à accomplir, une chose est certaine : ils sont déjà une source d'inspiration pour tous ceux qui rêvent de se lancer.

Avec la participation financière de :
Québec
Centre local de développement Région de Rivière-du-Loup
SADC DE LA MRC DE RIVIÈRE-DU-LOUP
Canada
CÉGEP DE RIVIÈRE-DU-LOUP FORMATION CONTINUE
Pavillon de L'AVENIR Centre de formation professionnelle

Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup
310, rue Saint-Pierre, local RC-01, Rivière-du-Loup, Québec G5R 3V3

Reproduction des articles permise avec mention de la source :
Feuillet économique du CLD de la région de Rivière-du-Loup, juin 2025

T 418 862-1823
infos@cldrdl.com
cldriviereduloup.com