

DANS LA SÉRIE D'ENTREVUES « ILS ONT OSÉ RELEVER »

CHRISTIAN DESBIENS PROPRIÉTAIRE DU MARCHÉ DESBIENS ET FILLES

PAR MARIE-FRANCE BEAULIEU, M. A., CRHA, CONSEILLÈRE AUX ENTREPRISES

Marché Desbiens et Filles inc. est une épicerie située au 400, rue du Couvent à Cacouna, acquise en novembre 2023 par Christian Desbiens.

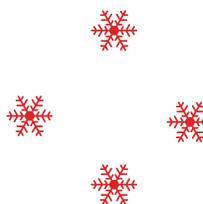


Le milieu entrepreneurial, ça te disait déjà quelque chose avant de vouloir entreprendre?

Oui, puisque dans ma famille, il y a plusieurs entrepreneurs qui possèdent leur propre entreprise. J'ai donc été en contact assez tôt avec l'entrepreneuriat. Aussi, j'ai toujours œuvré dans le service à la clientèle, particulièrement dans les dernières années auprès d'entreprises à titre de conseiller en financement agricole. J'ai toujours eu envie d'avoir ma propre entreprise un jour.

Pourquoi avoir acquis cette entreprise en particulier?

Parce que c'est une entreprise locale qui correspondait à mes valeurs. L'alimentation est une passion que j'avais déjà au départ. J'adore manger et j'adore rendre service aussi! Ça me rejoint comme entrepreneur. Mes valeurs sont le partage, la rigueur, la générosité; ces valeurs s'intègrent bien dans les opérations d'un commerce de proximité comme le Marché Desbiens et Filles.



Comment s'est déroulé le processus d'acquisition?

C'est certain que mes expériences en suivi d'entreprises comme conseiller en financement ont rendu le processus d'acquisition assez fluide. Mon expérience personnelle en achat d'immeubles a aussi contribué à faciliter le processus d'acquisition.

Le vendeur, Luc Hallé, a démontré une excellente collaboration. Il avait affiché publiquement la mise en vente de son entreprise sur les réseaux sociaux. Le contexte était particulier; le vendeur était sollicité par plusieurs acquéreurs potentiels, dont certains possédaient déjà des entreprises. Je n'étais donc pas le seul dans la course. Il y avait une drôle de dynamique et vers la fin du processus, le vendeur m'a avoué qu'il sentait dès le départ que j'avais de bonne chance de devenir l'acquéreur.

Nous avons eu tous les deux le sentiment qu'il y avait un bon maillage. C'est ce qui explique pourquoi le processus entier d'acquisition s'est réalisé en seulement trois mois, de septembre à novembre 2023. C'est très rapide pour ce type de transaction. J'ai été appuyé par le CLD pour valider le projet et m'accompagner dans les démarches. Je suis devenu officiellement propriétaire le 27 novembre 2023.

Quelles ont été, selon toi, les conditions qui ont favorisé la réussite de ce projet de relève d'entreprise?

L'accompagnement par le CLD et par Desjardins a favorisé la réussite du processus de relève. L'équipe déjà en place dans l'entreprise m'a aussi beaucoup supporté dès les premiers jours. La bonne entente avec le vendeur a évidemment facilité le transfert. Je mentionnerais également que la population et les membres du conseil municipal de Cacouna ont démontré du soutien envers leur commerce local. Ils se sont montrés favorables à la relève de l'entreprise et à d'éventuels projets. Ils étaient prêts à collaborer au niveau de l'émission de permis ou de dérogation, si nécessaire.



Après un an de relève, quelles sont tes plus belles réalisations?

Bonne question! J'ai fait tellement de choses qu'il est difficile d'identifier une réalisation en particulier qui se démarque des autres! Je dirais que c'est d'avoir réussi à maintenir un climat favorable dans l'équipe pour le développement de notre offre de produits et de services auprès de la clientèle de Cacouna et des environs. Grosso modo, toutes nos actions tournaient autour du développement de l'offre de produits et de services pour la clientèle. Je me suis aussi découvert comme gestionnaire et comme patron; ça faisait partie de mes souhaits que l'équipe « embarque » et ait envie d'améliorer le commerce.

Quels sont les enjeux, les défis les plus importants à relever au cours des prochaines années?

Le rafraîchissement du bâtiment, l'optimisation et la modernisation des espaces de travail. Le but est de rendre le commerce impeccable. En fait, le rafraîchissement du bâtiment permettra l'amélioration de l'expérience client. Au niveau de la compétition, le défi est de s'adapter aux conditions économiques, comme tous les autres commerces d'ailleurs. Bien que le Marché Desbiens et Filles soit le seul dans sa catégorie à Cacouna, il faut tout de même demeurer compétitif.



SERVICE MENTORAT + Mentors recherchés



La Chambre de commerce de la MRC de Rivière-du-Loup (CCMRCRDL) a levé le voile sur la toute nouvelle version de son service Mentorat +. Ce service accompagne les entrepreneurs dans leur croissance et le développement de leurs compétences et de leurs habiletés professionnelles et interpersonnelles par l'entremise d'un jumelage entre entrepreneurs expérimentés et entrepreneurs en devenir.

Le service Mentorat + souhaite joindre à la fois les jeunes entrepreneurs, hommes et femmes, les professionnels, les travailleurs autonomes de même que les travailleurs expérimentés à la croisée des chemins.

La Chambre de commerce, forte d'une équipe de mentors expérimentés et d'une banque d'entrepreneurs intéressés par le service, invite toute personne souhaitant entamer une démarche de mentorat ou devenir mentor à faire part de son intérêt dès maintenant par courriel à direction@monreseau.rdl.com.

Le CLD de la région de Rivière-du-Loup et la SADC de la MRC de Rivière-du-Loup sont partenaires de ce service. Pour de l'information : monreseau.rdl.com/mentorat.

