

# Feuillet ÉCONOMIQUE



Centre local de développement  
Région de Rivière-du-Loup

EXTRAIT DU BULLETIN PUBLIÉ PAR  
LE CLD DE LA RÉGION DE RIVIÈRE-DU-LOUP  
VOLUME 33, NUMÉRO 1, AVRIL 2022

## ILS ONT OSÉ RELEVER...

### RÉSIDENCE ANGE MARIE SENC

Entrevue avec Marie-Ève Thibault et Marc-André Poirier

La Résidence Ange Marie est une résidence privée pour aînés (RPA). Elle est située sur la rue Iberville à Rivière-du-Loup et offre 13 chambres, dont deux en occupation double. Elle a été acquise le 1er mars 2021 par madame Marie-Ève Thibault et monsieur Marc-André Poirier.

#### **D'où vous est venu cette idée d'entreprendre!**

Depuis plusieurs années, Marie-Ève caressait le rêve d'acquérir sa propre résidence pour aînés et devenir son propre patron. Elle adore et respecte cette clientèle souvent vulnérable. Il faut aussi mentionner qu'elle avait déjà travaillé sur un projet d'acquisition d'une RPA il y a quelques années déjà, et ce, sans succès.

Travaillant depuis plus de 15 ans dans différentes résidences privées comme préposée aux bénéficiaires, elle se disait souvent qu'elle pouvait elle-même être propriétaire d'une résidence et ainsi mettre à profit son expérience de travail auprès de ces êtres chers. Lorsque l'occasion d'acquérir la Villa Ange Marie s'est présentée, il n'était pas question pour elle, de laisser passer cette opportunité!

De son côté, Marc-André avait beaucoup plus comme objectif de faire l'acquisition d'un patrimoine immobilier qui pourrait prendre une certaine valeur dans le temps. En faisant l'acquisition de ce bâtiment patrimonial centenaire, il réalisait un rêve qui était important pour lui.

#### **Le milieu entrepreneurial, vous connaissiez?**

Les deux repreneurs ne sont pas issus d'un milieu entrepreneurial. Aucun membre de leurs familles immédiates n'était dans les affaires et ils n'ont eu aucune influence de près ou de loin avec le monde de l'entrepreneuriat.



## Pourquoi avoir choisi d'acquérir la Villa Ange Marie?

C'est parce que cette opportunité s'est présentée, rien de plus. Lorsque Marie-Ève a entendu dire que cette résidence était à vendre, elle a immédiatement communiqué avec l'ancienne propriétaire pour obtenir un peu plus d'information. Une première rencontre a été rapidement organisée et voilà que la première étape du processus de relève se mettait rapidement en place!

Au premier contact avec ce milieu de vie, ils ont été charmés par les aînés qui s'y trouvaient, le personnel en place et bien évidemment, par le cachet unique de ce bâtiment patrimonial (ancien consulat américain à Rivière-du-Loup). À partir de ce moment, c'était devenu évident pour eux qu'ils devaient acquérir cette résidence, car la prochaine opportunité risquait de ne plus jamais se représenter!

## Comment s'est passé le processus d'acquisition?

Les différentes étapes de préparation du projet de relève se sont assez bien déroulées malgré la lourdeur du processus. L'accompagnement reçu leur a tout de même permis de passer au travers. C'est plutôt lors de la ronde de financement initiale que les repreneurs ont rencontré leur premier obstacle, un refus.

Après plusieurs mois d'attente et de manière inattendue, l'institution financière contactée pour être partenaire a décidé de ne pas financer le projet. La raison invoquée est le risque associé à ce genre d'activité et le retrait de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) qui n'assure que les projets de 50 unités et plus. La décision était donc sans appel. Mais, que faire? Se retrousser les manches et amorcer une démarche auprès de prêteurs privés a été la solution envisagée. Après plusieurs semaines de recherche, un créancier privé a été trouvé et le projet allait finalement pouvoir se réaliser.



Sur la photo : Madame Sonia Bélanger, Ministre déléguée à la Santé et aux Aînés et les propriétaires madame Marie-Ève Thibault et monsieur Marc-André Poirier

## Quelles ont été, selon vous, les conditions qui ont favorisé ce projet de relève d'entreprise?

Malgré les difficultés rencontrées lors de la phase de financement, plusieurs conditions gagnantes étaient au rendez-vous pour que ce projet se réalise. Selon eux, les principaux éléments qui ont contribué largement à assurer cette réussite sont les suivants :

- La volonté de la propriétaire de vendre son entreprise et sa pleine participation au processus de transfert.
- L'obtention d'une bonne balance de prix de vente de la part de la cédante.
- Le prix de vente avantageux offert par la cédante.
- La formation, l'expérience de travail et la connaissance des acteurs du réseau de la santé par Marie-Ève Thibault.
- Le support du CISSS.
- Une entreprise en bonne santé financière.
- Un marché en croissance.

## Quelles sont vos plus belles réalisations au cours des 2 dernières années?

Les deux associés sont très fiers, entre autres, des différents travaux de rénovation réalisés à la résidence pour la rendre conforme à certaines normes. Le plus gros projet a été de faire installer les gicleurs à incendie au courant de l'année 2022. Ce projet a nécessité un investissement important qui a été supporté, en grande partie, par le gouvernement du Québec.

Ils sont aussi très fiers de pouvoir compter sur une équipe de travail dédiée auprès des aînés. Ce n'est vraiment pas évident et facile pour une petite RPA d'engager et de retenir ses employés. L'attractivité du réseau de la santé demeure la menace la plus importante à l'égard des ressources humaines. La qualité de vie au travail, l'ambiance un peu plus familiale et les bons soins offerts aux aînés font en sorte que ce type d'emploi est encore recherché par certaines personnes.

Mais la plus grande fierté, la plus grande satisfaction pour Marie-Ève et Marc-André réside dans la satisfaction exprimée par les familles à l'égard des services rendus à leurs parents. Les commentaires exprimés sont très positifs concernant la nourriture et les soins donnés aux résidents. Cette reconnaissance n'a pas de prix à leurs yeux et est extrêmement gratifiante pour eux!

## Quels sont les plus importants défis que vous aurez à relever lors des prochaines années?

Comme une majorité d'entreprises, c'est l'enjeu de la main-d'œuvre qui demeure au cœur de leurs préoccupations pour plusieurs années encore. La stratégie des propriétaires est de continuer à offrir un milieu de travail humain et l'opportunité d'avoir plus de responsabilités afin de valoriser l'équipe en place.

Même si c'est impossible de concurrencer les salaires du secteur public, la prime salariale permanente offerte par l'état aide à compenser un peu cet écart. La clientèle est également de plus en plus lourde et les soins à apporter à celle-ci sont beaucoup plus importants. En ce sens, ils aimeraient bien obtenir une certification de type Ressource intermédiaire (RI) de la part du CISSS du Bas-Saint-Laurent. Ce faisant, la rémunération pour les cas demandant plus de soins serait plus adéquate. Ils pourraient aussi bénéficier du support du CISSS au niveau du référencement et du suivi de la clientèle.

Enfin, des investissements sont encore nécessaires pour améliorer, entre autres, le milieu de vie des résidents : rénovation d'une salle de bain incluant la plomberie et certains travaux de maçonnerie sur les cheminées extérieures.

Après les deux premières années d'exploitation, les propriétaires sont toujours très heureux du choix effectué en mars 2021. Ils entendent poursuivre durant de nombreuses années cette aventure entrepreneuriale d'autant plus que leurs enfants fréquentent déjà ce milieu de vie et semblent bien s'y plaire!