

ILS ONT OSÉ RELEVER...



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

Entrevue avec Marc Beaudry Propriétaire de Camping Lido

À partir de quel moment précis (élément déclencheur) dans votre parcours de vie avez-vous compris que vous seriez un jour entrepreneur?

Je suis issu d'une famille d'entrepreneur. Le goût d'être mon propre patron est présent dans ma vie depuis longtemps. Je désire travailler pour moi et assumer ma destinée. J'ai donc toujours été animé de cette envie de prendre les commandes d'une entreprise. Je suis une personne qui accepte le risque, un risque calculé toutefois, il faut savoir le mesurer afin de bien se préparer. J'ai opéré une érablière durant un quinzaine d'années avant de prendre les rênes du camping. Je me sentais confiant par mes expériences d'affaires passées.

Le goût d'être en affaires me trottait en tête depuis que j'avais vendu mon érablière il y a huit ans. Cette motivation a contribué en grande partie à la réalisation du projet. Entreprendre demande une forte motivation, un profond désir de réalisation et une bonne dose de courage. Il faut y mettre des efforts sans compter ses heures, durant des périodes de fortes activités.

**Pourquoi avoir acquis le camping LIDO en particulier?
Pourquoi pas une autre entreprise?**

J'ai eu un contact personnel, tout à fait par hasard, qui m'a amené à faire des démarches exploratoires en vue de l'acquisition du camping. Pourquoi un camping? En fait, mon frère en opère un et j'ai discuté avec lui des différents aspects de ce type d'entreprise. J'ai analysé les résultats et j'ai compris que le potentiel était là. J'ai su dès lors que cela correspondait à mes attentes. Il me restait à déterminer si je pouvais réussir dans ce genre d'entreprise. Les discussions avec mon frère me confirmant mon potentiel de réussite, le goût de me lancer était plus fort que le risque, alors me voilà aux commandes du camping pour ma deuxième année et fier de l'être!



Tout au long de ce processus d'acquisition, quelles ont été vos principales embûches?

J'ai eu plusieurs rencontres avec le vendeur afin de bien définir les attentes de chacun. J'ai réussi à ficeler le dossier avec l'ancien propriétaire. Il n'y a pas eu d'obstacle majeur, mais plusieurs étapes à franchir. Une fois l'accord avec le cédant conclu, il me fallait trouver le financement nécessaire. Le financement demande de nombreuses rencontres et beaucoup de temps. Je

dois avouer que certaines fois le processus m'est apparu assez long, pour ne pas dire très long. Je me suis aperçu qu'il y a une multitude de contraintes à respecter pour se conformer aux exigences des prêteurs. La réglementation est importante et on doit s'y conformer. On a qu'à penser aux services publics, l'approvisionnement en eau, les égouts, l'électricité et imaginer la réglementation régissant chacun de ces services. J'ai fait plusieurs visites chez différents professionnels pour m'assurer que l'acquisition se déroule bien.

Quelles ont été, selon vous, les conditions gagnantes qui vous ont permis de réaliser avec succès ce projet de transfert d'entreprise?

Le résultat repose sur plusieurs éléments à différents niveaux. Un fait ressort dans mon processus, au-delà des nombreuses rencontres, sans une bonne mise de fonds, il aurait été impossible de faire l'acquisition. En effet, l'injection de fonds dans mon projet fut l'élément qui a permis aux partenaires financiers de mesurer le sérieux de ma démarche. Les bailleurs de fonds prenaient part au projet d'acquisition, si moi aussi je participais avec mes fonds propres.

L'aide de mon frère, qui opère ce type d'entreprise, fut une source précieuse d'information. Son accompagnement et ses judicieux conseils m'ont permis de bien comprendre les rouages d'un camping.

Au cours des prochains mois, des prochaines années, quels seront vos plus importants défis?

La satisfaction des locataires de terrain est un défi de tous les jours. Gérer 250 personnes en vacances demande beaucoup de doigté, de patience et surtout de débrouillardise. J'ai acquis, au fil des années, l'expérience qui m'est utile dans mon quotidien.

Mon entreprise n'échappe pas au défi de main-d'œuvre. Par exemple, afin de maintenir la piscine ouverte durant l'été, il faut une personne qualifiée (sauveteur). Il m'est plus difficile de trouver cette ressource. En général, je suis chanceux parce

que les employés sont de retour cette année, mais je suis conscient de ce défi pour l'avenir.

Je souhaite améliorer l'offre de service de façon continue. J'aimerais ajouter quelques lots supplémentaires et peut-être garder davantage d'emplacements pour les passants. Je veux investir pour garder les infrastructures en bon état et les améliorer. À titre d'exemple, cette année j'ai installé une patinoire de deck hockey et déjà l'engouement se fait sentir.

Je demeure à l'affût des besoins des gens et cherche constamment à les satisfaire. Je veux que le camping soit un bel endroit où les gens se reposent et trouvent du plaisir à y résider. Je suis heureux de participer au plaisir des gens présents durant la saison estivale.

Entrevue réalisée par Georges Rouleau, conseiller en développement économique



Deux nouveaux employés



Georges Rouleau,
conseiller en développement économique

Georges Rouleau se joint à l'équipe de conseillers formée de Guy Dumont et Régine Veilleux.

Bienvenue Georges!

Le service en immigration au CLD poursuit son développement.

Bérandère Furbacco se joint à Stéphanie Jeanne Bouchard afin d'offrir des services en immigration.

Bienvenue Bérandère!



Bérandère Furbacco,
agente de développement à l'immigration

INFO EXPRESS



BLOQUEZ VOTRE AGENDA

Détail et inscription
en septembre

www.riviereduloup.ca

COLLOQUE EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

30 OCTOBRE 2019

OUTILS • STRATÉGIES • ÉCHANGES



PROGRAMMATION

ACTIVITÉS DE RECRUTEMENT DE MAIN-D'ŒUVRE AUTOMNE 2019

OCTOBRE

9-10 OCTOBRE ÉVÉNEMENT CARRIÈRES À MONTRÉAL

Postes spécialisés

Contact : Darlène Caron, CLD, 418 862-1823, poste 105

25-26 OCTOBRE SALON CARRIÈRES FORMATION DE QUÉBEC

Postes spécialisés

Contact : Darlène Caron, CLD, 418 862-1823, poste 105

NOVEMBRE

FIN NOVEMBRE JOURNÉES QUÉBEC À PARIS

Postes spécialisés

Contacts : Darlène Caron CLD, 418 862-1823 postes 105
ou Stéphanie Jeanne Bouchard, CLD, 418 862-1823
postes 106



ÉCOLE DES
ENTREPRENEURS
DU QUÉBEC

Atelier TPS-TVQ

le 26 septembre 13 h à Rivière-du-Loup

COMPRENDRE LA TPS/TVQ POUR SA NOUVELLE ENTREPRISE

Vous venez de démarrer votre entreprise et vous commencez à facturer vos clients, mais qu'en est-il de vos responsabilités envers la TPS/TVH et la TVQ? Cet atelier animé par un **professionnel de Revenu Québec** répondra de façon concrète à vos questions et vous aidera à comprendre vos droits et obligations en matière de taxes.

[POUR INFORMATION OU INSCRIPTION](#)

