

Feuillet ÉCONOMIQUE



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

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

Volume 29, Numéro 3
septembre 2017

VALORISATION INDUSTRIELLE

Le CLD a lancé une campagne de valorisation industrielle sous le thème « La MRC de Rivière-du-Loup : une industrie de classe mondiale » le 21 septembre dernier. Cette campagne, qui se poursuivra jusqu'en début d'année 2018, vise à mettre en valeur l'importance du secteur industriel dans la MRC de Rivière-du-Loup et permettre à la population régionale de découvrir des succès industriels d'ici.

**La MRC de Rivière-du-Loup :
une industrie de
classe mondiale**

Ainsi, des capsules vidéo de 60 secondes chacune ont été produites. Vingt (20) entreprises ont été choisies pour être ambassadrices du secteur manufacturier en raison de leur rayonnement à l'échelle nationale et internationale. Par leur implication dans cette campagne,

elles contribuent à mettre en valeur l'ensemble du secteur manufacturier de la MRC de Rivière-du-Loup en plus de faire connaître un de leur produit ou une catégorie de leurs produits.

Compte tenu de ses activités de transformation, l'entreprise manufacturière est souvent connue uniquement pour ses impacts visibles au quotidien. En regardant de plus près, ces entreprises procurent non seulement des impacts économiques directs importants mais se positionnent aussi par l'importance de leurs marchés, leurs nombreuses innovations et leurs produits distinctifs. Pour la MRC de Rivière-du-Loup, le secteur manufacturier représente plus de 100 entreprises et près de 4 000 emplois, soit environ 20 % de tous les emplois de la MRC. Inévitablement, un secteur

industriel fort a un effet d'entraînement positif sur l'économie des autres secteurs tels les commerces et services.

La campagne sera diffusée sur les ondes de CIMT-TV, CKRT-TV ainsi que dans les médias sociaux www.facebook.com/La.Vraie.Vie.MRCRDL du mois de septembre 2017 à mars 2018. Le visionnement de ces capsules contribuera à augmenter le sentiment de fierté et d'appartenance de la population et des travailleurs ainsi que leur attractivité et leur rétention dans la région. La planification, la recherche et la production de cette campagne ont été confiées à Communications Sylvain Dionne et GeniProduction. Le projet a été réalisé grâce à la contribution financière de la MRC de Rivière-du-Loup



IMMIGRATION

UN PAS DE PLUS EN IMMIGRATION!

Le Centre local de développement (CLD) de la région de Rivière-du-Loup fera un pas de plus pour rendre la collectivité encore plus accueillante et inclusive pour les personnes immigrantes par la mise en place d'une nouvelle stratégie de sensibilisation auprès des entreprises et organismes de la région. Cette nouvelle stratégie est rendue possible par un investissement sur deux ans du ministère de l'Immigration, de la Diversité et de l'Inclusion (MIDI) et de la MRC de Rivière-du-Loup de 33 000 \$ chacun, portant ainsi l'investissement total à 66 000 \$.

Cette contribution financière a permis au CLD de faire l'embauche d'une nouvelle agente de développement à l'immigration qui aura pour mandat de réaliser la stratégie intensive de sensibilisation.

Cette stratégie comprend la rencontre individuelle de 150 entreprises ainsi que la production d'un guide accessible de bonnes pratiques destiné aux gestionnaires d'entreprise ayant des besoins de main-d'œuvre, afin de les sensibiliser à recruter des personnes immigrantes et de démystifier l'immigration (catégories,

procédures, modalités, diversité ethnoculturelle, intégration, gestion, etc.).

La région de Rivière-du-Loup a connu plusieurs changements au cours des dernières années qui rendent le déploiement de cette stratégie encore plus important, notamment la baisse démographique en 2016, les défis en matière de recrutement de main-d'œuvre qualifiée, la croissance de l'emploi dans le secteur manufacturier et le fait que plusieurs propriétaires d'entreprise n'envisagent pas l'embauche de personnes immigrantes comme une des solutions parce qu'ils n'en connaissent pas les avantages.

Les deux agentes de développement à l'immigration, Stéphanie Jeanne Bouchard et Nathalie Laforest



CITATIONS

par Kathleen Weil, ministre de l'Immigration, de la Diversité et de l'Inclusion

« Nous sommes heureux de contribuer à réunir les meilleures conditions possible pour que les personnes immigrantes s'intègrent et s'établissent de façon durable dans la MRC de Rivière-du-Loup. Les partenariats avec les acteurs du milieu sont très importants pour favoriser l'attraction et la rétention des personnes immigrantes en région. Avec la rareté de main-d'œuvre à laquelle plusieurs secteurs d'activité font déjà face, nous avons besoin des talents de ces personnes, partout à travers la province. Ce sont des familles qui participent au dynamisme régional et des travailleurs compétents qui contribuent au développement et à l'expansion des entreprises locales. »

par Jean d'Amour, député de Rivière-du-Loup—Témiscouata, ministre délégué aux Affaires maritimes et ministre responsable de la région du Bas-Saint-Laurent

« Les acteurs de Rivière-du-Loup ont démontré beaucoup de détermination pour mieux attirer les personnes immigrantes et favoriser leur établissement à long terme dans la région. Plusieurs organismes sont déjà activement engagés à faciliter l'accueil, la francisation et l'établissement des personnes immigrantes dans l'ensemble du territoire. La collectivité offre une belle qualité de vie aux familles et connaît une activité économique dynamique, dans un cadre unique. »

par Michel Lagacé, préfet de la MRC de Rivière-du-Loup

« Cette stratégie vient s'ajouter aux services en immigration déjà dispensés par le CLD depuis près de 15 ans. Son expertise dans le domaine n'est plus à démontrer. Le territoire de la MRC de Rivière-du-Loup est un territoire attractif qui a fait ses preuves en accueil et intégration de personnes immigrantes, et ce, avec grand succès. Notre territoire se veut une référence au Québec dans sa capacité d'intégration et d'accompagnement des personnes immigrantes. »

ILS ONT OSÉ RELEVER

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

Entrevue avec **MARIE-JOSÉE DRAPEAU ET RICHARD FORTIN** *Propriétaires de **BIS LA BOULANGE***



Quel a été l'élément déclencheur qui vous a permis de rêver un jour à devenir entrepreneur?

Le premier déclic s'est fait lorsque la propriétaire de l'entreprise Bis la boulange, Mme Marie-Anne Rainville, nous a avisés qu'elle songeait à vendre l'entreprise dans un horizon d'un an ou deux. Quand elle nous l'a annoncé, Richard, qui travaille dans l'entreprise depuis une dizaine d'années, s'est dit que logiquement, la personne qui achète une boulangerie, c'est un boulanger, et qu'il n'a pas nécessairement besoin d'un autre boulanger, c'est donc dire que pour Richard, il devrait penser à se trouver un autre emploi. À partir de là, on s'est mis à y penser et à y réfléchir sérieusement et après mûre réflexion, on s'est dit qu'on pouvait le faire, on avait l'expérience et on avait tout pour réaliser ce projet. Mme Rainville nous a beaucoup aidés et rassurés, ce qui nous a donné de plus en plus confiance et d'assurance.

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

Richard est catégorique, c'est un élément de continuité, c'est dans son domaine. Pour la continuité de Bis la boulange, ça allait de soi que c'était cette entreprise-là que nous allions acquérir, et pas une autre.

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

Il y a bien sûr l'accompagnement de la propriétaire dans tout le processus de transfert. On a eu presque 7 à 8

mois durant lesquels elle continuait à opérer l'entreprise avec la perspective que nous allions prendre la relève. La transition s'est faite dans des conditions des plus facilitantes. Nous avons été accompagnés par Mme Antonine Rodrigue du Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ); elle a fait le lien et constitué un élément très aidant pour alimenter notre réflexion. Aussi, il y a eu des considérations financières intéressantes, compte tenu que Richard travaillait pour Marie-Anne depuis plusieurs années. On a travaillé là-dessus pendant un an pour la prise de possession le 1^{er} janvier 2017.

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?

On dit les 100 premiers jours suivant le transfert, nous, on s'est donné la première année. Avec le personnel en place, tout s'est très bien passé, tous les employés ont clairement indiqué qu'ils voulaient rester et garder leur emploi. Dès le départ, on a fait des rénovations à l'intérieur du commerce, les gens ont apprécié et ont très vite constaté que ce sont les mêmes recettes, c'est le même boulanger et le même personnel. À partir de là, on a senti que la clientèle nous appuyait et que les gens étaient rassurés, malgré le changement de propriétaire. Outre les changements au niveau du local, pour les produits, tout est resté pas mal pareil. On a rajouté des pains au lieu d'en enlever, et le comptoir à fromage a été modifié pour répondre aux suggestions et à la demande des clients.

On parle d'une période d'une année pour les nouveaux propriétaires parce qu'on y va par périodes de fort achalandage : on a eu le printemps, la transition avec le changement de propriétaire, il fallait ensuite passer le « rush » d'été, pendant qu'on est ouvert 7 jours sur 7, cet automne, on recommence sur 5 jours, et là, au début

septembre, on pense déjà à la période des Fêtes. Donc, on y va par séquence, pour voir comment ça va aller pour chacune de ces périodes dans l'année, et à date, ça va très bien.

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?

Nous avons fait appel à des ressources spécialisées, parce que oui, c'est nécessaire. Pour la comptabilité avec l'implantation d'un système comptable, pour l'aspect légal avec le notaire, avec l'institution financière pour ouvrir le compte bancaire et le système de paiement direct, etc. Pour des gens qui partent en entreprise, il faut faire confiance aux personnes qui nous sont proposées, accepter des conseils, de l'aide, et ne pas hésiter à demander.

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

Sûrement qu'on referait la même chose, sans hésiter, parce que tout a bien été. Bien sûr, on a eu de petites embûches, mais rien de majeur, et on se dit à chaque fois que si ça arrive, c'est parce qu'on doit être capable de passer à travers. C'est certain qu'un changement de propriétaire, c'est inquiétant au début, mais on n'a pas pris de chance et on a fait les choses dans les règles, entre autres avec un bail notarié en bonne et due forme. Après presque une année de complétée, c'est encourageant et très positif pour le futur.

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

ÉVÈNEMENT RESEAUTAGE INDUSTRIEL

280 PERSONNES ONT DIVERSIFIÉ LEURS RELATIONS D'AFFAIRES



L'activité « Évènement réseautage industriel » organisé dans le cadre du Premier Tech Supply Chain Summit – 2017 a rejoint près de 40 entreprises industrielles régionales le 8 septembre 2017 à Rivière-du-Loup. Celles-ci ont pu réaliser du réseautage d'affaires ciblé et stratégique avec plus de 80 différents fournisseurs de Premier Tech, provenant du Québec, du Canada et d'ailleurs dans le monde. Un total de 280 personnes impliquées dans le développement industriel ont ainsi développé et diversifié leurs relations d'affaires.

À l'invitation de Premier Tech de vouloir mettre en relation leurs fournisseurs provenant de partout dans le monde avec la communauté industrielle régionale, le CLD avait accepté d'organiser un événement venant conclure leur Supply Chain Summit – 2017. Cet événement a été réalisé avec la collaboration de la Société d'aide au développement des collectivités de la MRC de Rivière-du-Loup, de la Ville de Rivière-du-Loup et de Premier Tech. En plus d'avoir pu visiter l'exposition du Premier Tech Supply Chain Summit, les participants ont pu entendre la conférence « Ensemble au Sommet » de monsieur Gabriel Fillipi, un athlète de renommée internationale.



Comité organisateur : Gilles Goulet, Marie-Josée Huot, Denis Goulet, Gervais Grand-Maison

LA RUCHE DU BAS-SAINTE-LAURENT

FINANCEZ VOS PROJETS VIA LE FINANCEMENT PARTICIPATIF!



« Presque tous les projets sont admissibles, pourvu qu'ils laissent une empreinte sociale,

économique ou culturelle dans la région du Bas-Saint-Laurent. »

POUR VOS PROJETS ET IDÉES, PENSEZ AU FINANCEMENT PARTICIPATIF AVEC LA RUCHE

Par l'entremise de sa plateforme de financement participatif de proximité, La Ruche contribue concrètement au développement de nouveaux projets au Québec. Le financement participatif est un concept selon lequel un projet bénéficiant de l'appui d'une

communauté peut voir le jour grâce à une quantité appréciable d'apports financiers individuels, si minimes soient-ils.

Outre la satisfaction personnelle résultant de cette expérience, les contributeurs peuvent recevoir des contreparties offertes par les promoteurs (produits exclusifs, offres spéciales, rabais, etc.) selon la nature du projet et la valeur de la contribution.

LA MÉCANIQUE DU FINANCEMENT PARTICIPATIF

Pour recevoir les contributions versées, le promoteur doit recueillir, dans le délai établi de la campagne, la totalité du montant prévu pour la réalisation de son projet. Si la campagne n'atteint pas

son objectif, aucun montant ne sera facturé aux contributeurs et aucun montant ne sera facturé au promoteur par La Ruche.

Visitez notre section « À propos » pour plus de détails.

<https://laruchequebec.com/bsl/>

VOUS AVEZ UN PROJET?

Ayez le réflexe de penser à La Ruche, car après tout, vous n'avez rien à perdre, mais TOUT À GAGNER!

Pour plus d'information, n'hésitez pas à contacter votre coordonnatrice au Bas-Saint-Laurent, car oui, La Ruche est aussi un service d'accompagnement de proximité!

Amélie Martineau
Coordonnatrice régionale de La Ruche
418 862-5243, poste 202
bsl@laruchequebec.com

EN MODE ATTRACTIVITE

La région de Rivière-du-Loup fera parler d'elle à la Foire nationale de l'emploi



Dans le cadre d'une conférence intitulée « Vous voulez changer d'air! Offrez-vous un passeport pour la VRAIE Vie », 2 ressources du CLD et une autre d'Univers Emploi partageront leur passion pour le territoire de Rivière-du-Loup auprès de la clientèle montréalaise à la recherche d'un emploi et d'un milieu de vie... Elles offriront aux visiteurs de la Foire une trajectoire personnalisée vers un milieu de vie stimulant et à un fort potentiel. Présent sur la scène montréalaise depuis plusieurs éditions afin de soutenir le recrutement de main-d'œuvre des entreprises du territoire, elles démontreront que la région de Rivière-du-Loup constitue un choix judicieux et à portée de main pour qui désire changer d'air!

INFORMATION EN BREF

Dernière chance pour vous s'inscrire...
Date limite d'inscription : vendredi 13 octobre 2017

Veillez noter que certains ateliers annoncent déjà complets

COLLOQUE EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

25 OCTOBRE 2017

OUTILS • STRATÉGIES • ÉCHANGES



HÔTEL UNIVERSEL
DE RIVIÈRE-DU-LOUP

www.riviereduloup.ca/colloquegrh

DES SOLUTIONS
À VOTRE PORTÉE!

**Nous vous souhaitons
un bel automne !**

Reproduction des articles permise avec mention de la source : Le Feuillet économique - CLD (volume 29, numéro 3)



Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup

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

T 418 862-1823

F 418 862-3726

infos@cldrdl.com
riviereduloup.ca/cld