



# La Rumeur

Édition de novembre 2008

Spécial entrepreneuriat

Entrevues exclusives avec :

Madame Mélanie Thiffault  
Dépanneur du Carrefour La Tuque

Messieurs Serge et Éric Leblanc  
et Madame Nathalie Cloutier  
SELEB AUTO et SERVICE MULTI PRO JET

Madame Gisèle Kelhetter  
Boutique Gourmande d'Amalthée

Monsieur Martin Charest  
Garage Harnois



Servez-vous,  
c'est gratuit!





Téléphone Télécopieur

819-523-9274 819-523-9301

www.cje-hsm.qc.ca

290, rue St-Joseph, bureau 106, C.P. 194

La Tuque (Québec), G9X 3P2

Infographiste  
Marie-Eve Verret

*Le mentorat d'affaires :  
pour briser l'isolement de  
l'entrepreneur !* 3

Pour en connaître davantage sur un projet de mentorat entre entrepreneurs qui verra bientôt le jour à La Tuque.

*Profession : service  
à la clientèle* 4

Entrevue avec madame Mélanie Thiffault, propriétaire du dépanneur situé au Carrefour La Tuque.

*Étudier pour se lancer  
en affaires!* 6

Programmes de formation en entrepreneuriat à la formation professionnelle et collégiale.

*Trouver les 7 erreurs* 6

Amusez-vous en trouvant les 7 éléments différents dans les dessins.

*SELEB AUTO et  
SERVICE MULTI PRO JET* 7

Entrevue avec messieurs Serge et Éric Leblanc ainsi que la conjointe de ce dernier, madame Nathalie Cloutier, propriétaires de SELEB AUTO et SERVICE MULTI PRO JET.

*Séjours exploratoires : 10 ans  
d'amour pour le HSM* 8

Place aux jeunes sous une nouvelle formule cette année.

*Boutique Gourmande  
d'Amalthée* 9

Entrevue avec madame Gisèle Kelhetter, propriétaire de la Boutique Gourmande d'Amalthée.

*Les programmes de financement  
disponibles à La Tuque* 10

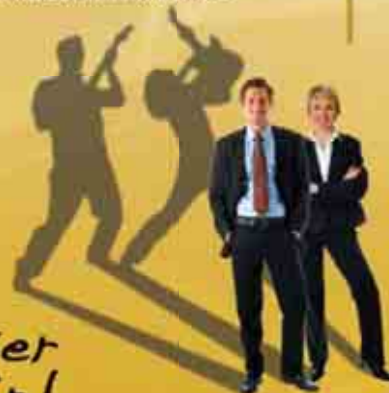
Quels sont les programmes de financement offerts par le CLD et la SADC.

*Une volonté de fer...  
un mécanicien et un garage !* 11

Entrevue avec monsieur Martin Charest, propriétaire du Garage Harnois.

*Le Babillard du CJE* 12

Projets en cours et nouvelles en bref.



*Pour composer  
avec ton avenir!*

# Le Mentorat d'affaires; pour briser l'isolement de l'entrepreneur!

Les nouveaux entrepreneurs latuquois pourront dorénavant choisir entre ces deux probabilités de réussite, puisque le Carrefour jeunesse-emploi (CJE) et la Société d'aide au développement des collectivités (SADC), appuyés par l'expertise de la Fondation de l'entrepreneurship, travaillent actuellement à la mise sur pied d'une cellule de mentorat d'affaires. Selon des études de la Fondation, près de 7 entreprises sur 10 franchissent le cap des cinq ans d'existence lorsqu'elles bénéficient de soutien et d'encadrement de la part d'un mentor. Ce pourcentage diminue toutefois à 30 % lorsque le nouvel entrepreneur est laissé à lui-même.

## Définition du mentorat d'affaires

Il s'agit d'une relation humaine vécue par un gestionnaire ou un entrepreneur, le mentor, ayant certains acquis et étant riche d'expérience, qui accompagne bénévolement le dirigeant d'une entreprise, le mentoré, dans le développement de ses connaissances et de son savoir-être en entrepreneuriat afin de réaliser avec succès son projet d'entreprise.

## Définition et rôles du mentor

Une personne possédant une expérience de la profession, reconnue et soucieuse du développement de son milieu. C'est également une personne disponible et apte à accompagner bénévolement une autre personne. Le mentor est dans une attitude positive et agit selon les principes de la morale et des règles de conduite (code d'éthique). Ce dernier dispense l'essentiel du service de mentorat d'affaires. Sa crédibilité dans le milieu de la profession et dans sa communauté est indispensable au succès du programme de mentorat d'affaires. Voici d'ailleurs quelques-uns de ses rôles :

- Respecter la confidentialité de la relation avec son mentoré;
- Pratiquer l'écoute active, être intègre et fiable;
- Questionner, encourager et motiver le mentoré;
- Éviter les conflits d'intérêts ou les apparences de conflits;
- Renforcer la confiance et l'estime du mentoré;
- Agir positivement et selon l'éthique du programme de mentorat d'affaires.

## Définition et rôles du mentoré

Le mentoré est animé d'un besoin de se réaliser dans la profession. Ce dernier est une personne qui désire apprendre et se développer. En tout temps, ce dernier est

le seul responsable de ses actes et de ses décisions. Il doit :

- Accepter librement d'être accompagné par un mentor dans le but d'améliorer ses compétences;
- Adopter une attitude positive face à la relation de mentorat d'affaires;
- Agir selon l'éthique du programme de mentorat d'affaires;
- Être transparent avec son mentor.

## Les fondements d'une relation de mentorat d'affaires

Il est tout à fait légitime qu'un jeune entrepreneur ne soit pas chaud à l'idée de se mettre à nu devant un inconnu. Toutefois, les rencontres reposent sur une démarche encadrée, un code d'éthique et la confidentialité. De plus, le jeune entrepreneur qui a recours au service de la cellule de mentorat d'affaires ne doit pas se laisser manipuler, car c'est lui l'entrepreneur. Si nécessaire, il n'hésitera pas à remettre son mentor à l'ordre. Il doit pouvoir se sentir libre et en position de commande. C'est également ce dernier qui fera le choix d'un mentor avec lequel il souhaite échanger et ensemble, ils détermineront la fréquence et le rythme des rencontres. Opter pour le soutien d'un mentor représente un signe de maturité et non un manque de confiance en soi.

## Les bénéfices pour l'entrepreneur mentoré

- Clarifier ses objectifs et ceux de son entreprise;
- Valider ses choix;
- S'ouvrir à de nouvelles perspectives;
- Avoir accès à un réseau de contacts élargi;
- Développer son sens des affaires;
- Accroître ses chances de succès.

On aura fait un bon bout de chemin le jour où on comprendra que plus le nombre d'entreprises boiteuses est grand, plus l'avenir d'une localité toute entière devient fragile. Il faut donc convaincre les gens de s'approprier et les sensibiliser à réseauter. À ne pas en douter, le mentorat d'affaires bien compris et actif est un moyen qui permet l'évolution vers une culture entrepreneuriale, pour la poursuite de notre développement économique et humain. Rappelons en terminant que la mise sur pied d'une cellule de mentorat d'affaires poursuit l'un des objectifs liés à la planification stratégique du territoire lancée l'année dernière.

Par Tommy Déziel,  
agent de sensibilisation à l'entrepreneuriat



# Profession : service à la clientèle



Mélanie Thiffault, propriétaire

Dès que ses parents font l'acquisition du dépanneur situé au Carrefour La Tuque, Mélanie Thiffault se découvre une nouvelle passion : « Le service à la clientèle ». À l'adolescence, elle y travaille les soirs et fin de semaines et sait qu'un jour, elle prendra la relève. C'était en 1986... Elle réalise finalement son rêve 21 ans plus tard et elle en est très fière. Elle dû toutefois traverser plusieurs obstacles avant d'en arriver là où elle est aujourd'hui. Voici d'ailleurs le cheminement de cette nouvelle femme d'affaires.

D'aussi loin qu'elle se souvienne, Mélanie a toujours voulu être maîtresse de sa destinée. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'elle quitta le nid familiale pour voler de ses propres ailes alors qu'elle n'avait pas encore atteint la majorité. Cela faisait plus de trois ans qu'elle travaillait et elle avait amassé suffisamment d'argent pour se louer un appartement. « J'ai toujours été très autonome et j'avais excessivement hâte de me trouver un petit chez moi. Même si mes parents n'étaient pas tellement loin pour me donner un coup de main, je me suis débrouillée seule pour me procurer tout ce dont j'avais besoin » poursuit celle qui adorait défier l'autorité lorsqu'elle était étudiante.

## **Gérante à 19 ans**

Tout va comme sur des roulettes dans la vie de la jeune femme et on commence à lui octroyer davantage de responsabilités. Après plus de 5 ans de travail sans relâche, ses parents décident de s'accorder une semaine de répit et lui confient les rênes de l'entreprise durant leur absence. Satisfaits du résultat, ces derniers ne se gêneront plus pour prendre congés plus souvent. C'est ainsi que Mélanie apprend le métier d'entrepreneur. « Mes parents m'en ont montrés beaucoup, mais j'ai également appris

sur le tas », image-t-elle. D'ailleurs, elle encourage fortement les gens qui rêvent de devenir leur propre patron, d'acquérir suffisamment d'expérience dans le domaine visé avant d'entreprendre leurs démarches. Quelques années plus tard, sa mère fût victime d'un malheureux accident qui la forcera à quitter ses fonctions durant une période indéterminée. Puisque monsieur Thiffault doit demeurer au chevet de sa femme tout en assurant la gestion de sa propre entreprise forestière, il confie à temps plein les rênes du dépanneur à Mélanie. Elle relève bien le défi et se gêne de moins en moins pour prendre des initiatives et diversifier son offre de produits et services.

## **La descente**

Tel que prévu, madame Lynn Thiffault est de retour après sa convalescence et reprend son poste. Par contre, cela ne s'est pas fait sans heurt. Ayant des divergences d'opinions par rapport à certaines décisions prises par sa fille, un froid s'installe entre les deux femmes. De plus, au même moment, c'est au tour de Mélanie de souffrir de problèmes de santé. Brûlant la chandelle par les deux bouts, elle cumule plus de 60 heures de travail par semaine tout en ayant une vie sociale et nocturne très active selon ses dires. « Ce n'était qu'une question de temps avant que mon corps m'envoie un signal de détresse ». Se remettant sans cesse en question et souffrant d'une énorme perte de motivation par rapport à son travail, elle quitte finalement son emploi afin de faire du ménage dans sa vie privée et d'entreprendre une importante réflexion quant à son avenir professionnel. La jeune femme tenta même un retour aux études en secrétariat qui fût loin d'être concluant.

## **L'appel qui allait la remettre sur les rails**

« Je ne me voyais vraiment pas travailler entre quatre murs et de plus en plus, je me rendais compte que le dépanneur me manquait. Je croisais d'anciens clients sur la rue qui me demandaient quand j'allais être de retour. Ça me faisait tellement du bien », poursuit-elle. Soudain, son père l'informe qu'ils en ont assez du dépanneur et qu'ils sont à la recherche d'un nouvel acheteur, à moins que celle-ci ne soit intéressée. Certainement qu'elle l'est! S'étant refait une santé et ayant chassé ses vieux démons, Mélanie entreprend ses démarches afin de réaliser son rêve. Elle contacte alors monsieur Yves Simard, conseiller aux entreprises du Centre local de développement (CLD). « Celui-ci m'a été d'une aide extraordinaire », s'exclame-t-elle. Elle ajoute qu'elle n'a eu qu'à lui apporter des états financiers de l'entreprise tout en lui expliquant la vision qu'elle avait de son projet. Ce dernier s'est chargé de bâtir son plan d'affaires et de le présenter à la mesure de Soutien au travail autonome, chapeauté par le Centre local d'emploi et coordonné par le CLD. Une demande de prêt a également été formulée à la



mon conjoint et ma fille qui ne me voient pas aussi souvent qu'avant ». En effet, Mélanie affirme qu'elle vient s'assurer quotidiennement du bon déroulement de son commerce et il n'est pas rare qu'elle y passe toute ses journées. « L'an dernier, nous avons fêter Noël et le Jour de l'an en famille derrière une caisse enregistreuse. Ce n'est pas habituel disons (rire). Par chance, mon chum et ma fille sont très compréhensifs et acceptent les sacrifices que je dois faire » poursuit la mère d'une fillette de 10 ans.

### **Heureuse comme un poisson dans l'eau**

Malgré avoir éprouvé certaines difficultés avec la gestion de son personnel et fait plusieurs sacrifices depuis qu'elle est en affaires, mademoiselle Thiffault assure vivre un rêve éveillé depuis plus d'un an. Celle-ci prétend ne pas venir travailler lorsqu'elle ouvre la porte de son dépanneur, car elle y vient plutôt pour s'amuser. Elle adore tant échanger avec sa clientèle et répondre à leurs besoins. Les succès qu'elle connaît présentement sont au-delà de ses attentes, mais elle demeure tout de même sur ses gardes. « Pour l'instant, je n'ai pas à me plaindre, bien au contraire! Toutefois, il n'y a jamais rien d'acquis et on se doit de toujours demeurer à l'affût pour de nouvelles opportunités afin de bien répondre aux besoins de nos clients » Justement, de nouvelles idées, Mélanie en a plein la tête.

En terminant, mademoiselle Thiffault est extrêmement fière de voir où elle est rendue aujourd'hui par rapport à il y a deux ans. Après avoir touché le fond du baril, elle s'est reprise en main de très belle façon. Elle se concentre maintenant 100 % à sa famille et à son travail et espère poursuivre longtemps ses belles conversations avec sa clientèle.

Par Tommy Déziel,  
agent de sensibilisation à l'entrepreneuriat

Société d'aide au développement de la collectivité (SADC). Dans les deux cas elle reçut des réponses positives. En plus de pouvoir obtenir de l'aide financière de la part de ces deux organismes, elle pourra compter sur un support technique provenant de conseillers chevronnés. « L'appui et les conseils de monsieur Yves Simard (CLD) et madame Chantal Fortin (SADC) me sont d'une utilité inestimable, car ils ont une vision neutre et externe de ce qui se passe dans mon commerce.

### **Pas toujours facile la vie de patron**

Ainsi, à partir du 1er octobre 2007, le dépanneur Odette Filion a une nouvelle propriétaire. Forte de son expérience acquise en tant que gérante, Mélanie est alors confiante qu'elle relèvera le défi avec brio. Après tout, elle connaît cette entreprise comme le fond de sa poche. Toutefois, cela faisait plus de deux ans qu'elle l'avait quittée et depuis ce temps, plusieurs nouveaux visages se sont greffés à l'équipe. « Les employés étaient habitués aux méthodes de gestion de ma mère, j'ai donc dû leur inculquer ma propre vision et ce fût pas mal plus compliqué que je l'avais anticipé ». Au départ, la nouvelle patronne voulu paraître « cool » aux yeux de son personnel, mais elle s'est vite rendue compte qu'elle faisait fausse route. Elle n'arrivait tout simplement pas à imposer son autorité. Elle a donc convié tout le monde à une réunion afin d'expliquer ce qu'elle attendait de chacun. Cette rencontre fût positive, puisque l'ambiance du travail s'est grandement améliorée depuis. A-t-elle eu des sacrifices à faire depuis qu'elle est son propre patron? « Certainement » répond-t-elle du tact au tact. Depuis le mois d'octobre, une seule fois seulement, elle s'est permis plus de deux jours de congés consécutifs. « En fait, les sacrifices sont davantage imposés à



# Étudier pour se lancer en affaires!

Si vous souhaitez vous lancer en affaires, il est primordial de développer votre potentiel entrepreneurial, de vous préparer à jouer votre futur rôle d'entrepreneur en développant un mode de pensée intuitif, créatif et imaginatif. Les formations suivantes ont pour but de vous supporter dans l'élaboration de votre plan d'affaires si vous avez déjà une idée de projet.



Il existe présentement des programmes de formation à l'entrepreneuriat à la formation professionnelle et collégiale. Il s'agit des programmes suivants :

Formation	Titre du programme	Durée	Établissement offrant la formation en Mauricie
Attestation de spécialisation professionnelle	Lancement d'une entreprise	330 heures	Carrefour Formation Mauricie (CS de l'Énergie, Shawinigan)
Attestation d'études collégiales	Démarrage d'une entreprise	375 heures	Cégep de Trois-Rivières

Ces formations abordent les notions de gestion, de finance et de marketing sous l'angle particulier de leur contribution au plan d'affaires que chaque participant élabore au cours de la démarche. Le plan d'affaires permet de lancer son entreprise sur des bases plus solides et d'anticiper les décisions à venir. C'est aussi un instrument d'une importance primordiale pour présenter son entreprise.

D'autres programmes plus généraux peuvent aussi être intéressants pour les entrepreneurs souhaitant approfondir leurs connaissances sur le monde de l'administration et l'entrepreneuriat dont :

1. Programme court en Entrepreneuriat offert par TÉLUQ
2. Microprogramme de 1er cycle en Entrepreneuriat et PME offert par l'Université Laval
3. Attestation d'études collégiales, certificat et baccalauréat universitaires en administration des affaires offerts dans de nombreuses universités

Par Marie-Andrée Laberge,  
conseillère en information scolaire et professionnelle

## CHERCHEZ LES 7 ERREURS



L'image originale est tirée du site Web BoDoï :

<http://www.bodoi.info/archives/infos/2007-06-25/bd-d%e2%80%99entreprise/1396>

REPOSSES  
① cravate, ② oreiller, pantalon de la dame (③ zipper et ④ bas la route), ⑤ bout du bas du monsieur, ⑥ lignes sur le divan sous la jambe pliée du monsieur, ⑦ poignée valise

# SELEB AUTO et SERVICE MULTI PRO JET

*Serge Leblanc, Nathalie Cloutier et Éric Leblanc*



C'est avec plaisir que je prends quelques lignes pour vous parler des deux entreprises latuquoises, situées au centre-ville. La motivation pour la création de leurs compagnies est le goût d'offrir un service de qualité, d'offrir des services encore inexistantes à La Tuque et de travailler à leur propre compte.

Ces entrepreneurs ont donc investi des fonds personnels afin de démarrer leurs compagnies qui répondent à leurs besoins d'autonomie et de défi. Depuis leurs créations, ces entreprises se développent continuellement. Au point où des employés ont été engagés au cours des derniers mois afin d'assurer la qualité de service qu'ils se doivent de maintenir. Cette expansion s'est produite grâce à la réputation qui circule parmi des clients satisfaits des services obtenus. Tant au niveau résidentiel qu'industriel, SELEB AUTO et SERVICE MULTI PRO JET se créent une clientèle fidèle et grandissante.

Ce succès est venu après de nombreux sacrifices des trois entrepreneurs. Le risque financier, combiné avec les

heures investies et l'effort de se construire une réputation et une clientèle sont des facteurs qui ont contribué à cette réussite. Encore aujourd'hui, bien des repas familiaux se prennent dans les murs de l'entreprise, toute la famille donne du sien pour la continuité de ce beau projet.

La fierté de ces propriétaires est de ne pas s'être découragé pendant le processus de démarrage malgré des embûches et des gens qui tentaient de les décourager. Il faut avoir des convictions et croire en son projet afin de générer des résultats désirés. Le mot d'ordre au sein de ces entreprises est le service à la clientèle. « Dites-nous ce que vous cherchez et nous vous le trouverons! »

Trouvez des idées avant-gardistes et croyez-y. C'est le conseil qu'ils envoient à un jeune promoteur. Ils se sont entourés de gens qui croyaient à leur projet et cela a porté fruit...

Par Charlene Bolger,  
conseillère en emploi



## *Services offerts par SERVICE MULTI PRO JET*

Entretien ménager industriel (machines à 3000 et 5000 livres de pression) pour des véhicules lourds, des locomotives, des ponceaux  
Émondage et élagage d'arbres et de haies  
Entretien des pelouses et plantes extérieures du début à la fin de la saison  
Ouverture, fermeture et entretien de piscine et spa résidentiels  
Et tout nouvellement  
la location de costumes d'Halloween et d'occasion

## *Services offerts par SELEB AUTO*

Mécanique automobile générale  
(avec ordinateur de diagnostic dernier cri)  
Pneus  
Antirouille  
Gamme de batteries des appareils auditifs jusqu'aux camions lourds  
Véhicules télécommandés à essence  
Accessoires pour véhicules de tous genres

# Séjours exploratoires: 10 ans d'amour pour le Haut St-Maurice

Place aux jeunes du Haut St-Maurice (PAJ) fête cette année ses 10 ans. Depuis la création du projet, pas moins de 107 personnes ont bénéficié des activités et des services de PAJ. En moyenne, ce sont 75 % des participants qui se sont finalement établis dans la région suite à leur participation. La période de recrutement pour les séjours exploratoires 2009 qui auront lieu les 30 et 31 janvier et 1er février ainsi que les 27 et 28 février et 1er mars prochains est lancée. Les deux fins de semaine d'activités favorisent l'établissement des jeunes dans la région en leur permettant d'en découvrir ses charmes, de développer un réseau de contacts et de mieux connaître les diverses possibilités d'emploi ou de démarrage d'entreprise. Ces séjours gratuits sont offerts aux 18-35 ans nouvellement diplômés ou sur le point de l'être, ou encore arrivés à La Tuque depuis moins d'un an. Le projet existe depuis maintenant 12 ans dans le Haut St-Maurice et 2009 sera la 10e édition organisée par le biais du Carrefour jeunesse-emploi.

Durant ces séjours, les participants auront la chance de vivre des activités toutes plus intéressantes les unes des autres. Notons, entre autres, un brunch d'ouverture où plusieurs partenaires et collaborateurs seront présents et pourront discuter avec les participants durant une activité spécialement conçue à cet effet. Aussi, il y aura une visite guidée accompagnée par un dynamique animateur pour qui La Tuque n'a pas de secret. Un dîner parrainage avec des employeurs sera également à l'horaire tout comme une conférence de monsieur Claude Grenier, consultant en ressources humaines. Comme activité de divertissement, les participants auront l'occasion d'assister au spectacle du groupe d'humoristes Les Chick'n Swell au Complexe Culturel Félix Leclerc. Une activité interactive en lien avec le démarrage d'entreprise est aussi au menu. Bref, tout est mis en place pour que les participants découvrent La Tuque et aient envie d'y rester. Et le plus beau dans tout cela est que toutes les activités sont gratuites.

Outre les séjours exploratoires, l'agente de migration Place aux jeunes / Desjardins, madame Josée Duchemin, a aussi comme mandat de produire un bulletin informatique hebdomadaire traitant, entre autres, des emplois spécialisés disponibles. Les intéressés peuvent s'abonner en visitant le site [www.accrodesregions.qc.ca](http://www.accrodesregions.qc.ca) Elle a aussi comme tâche de soutenir à distance les jeunes désirant s'établir dans le Haut St-Maurice en répondant à leurs besoins individuels.

Les personnes intéressées aux séjours exploratoires peuvent s'inscrire dès maintenant, et ce, jusqu'au 16 janvier en communiquant directement avec Josée Duchemin au 819-523-9274 ou encore au numéro sans frais 877-266-6253.

Par Josée Duchemin,  
agente de migration PAJ /Desjardins



**Place aux jeunes 10 ans**  
du Haut-Saint-Maurice

## REVIENS EN RÉGION

SÉJOURS EXPLORATOIRES GRATUITS  
ACCOMPAGNEMENT À DISTANCE  
EMPLOIS DISPONIBLES

Inscris-toi aux séjours exploratoires de Place aux jeunes afin de:

- Créer des liens avec des employeurs potentiels
- Découvrir les possibilités de ta région

Pour t'inscrire tu dois:

- Être âgé entre 18 et 35 ans
- Être diplômé, sur le point de l'être (DEC, DEC, AEC, BAC, Mathias, BOC) ou demeurer à La Tuque depuis moins d'un an

Les activités se dérouleront sur 2 fins de semaine:

- Les 30-31 janvier et 1 février 2009
- Les 27-28 février et 1 mars 2009

La date limite d'inscription est le 16 janvier 2009

Contacte Josée Duchemin  
au 819-523-9274 ou visite le [www.aje-hsm.qc.ca](http://www.aje-hsm.qc.ca)  
Carrefour jeunesse-emploi du Haut-Saint-Maurice  
200 St-Joseph, Bureau 105, C.P. 104, La Tuque, Québec, G2B 1P2

# Boutique Gourmande d'Amalthée

Valérie et Gisèle Kelhetter

Il y a 10 ans, naissait la Ferme Valérie Kelhetter connue sous le nom de La Chèvrerie d'Amalthée située à La Bostonnais. À l'été 2008, Gisèle se joint à sa sœur Valérie afin d'offrir des repas gourmet de chevreau le jeudi midi au Marché Public. La réponse des Latuquois étant positive et la demande pour les produits étant grandissante, l'idée d'ouvrir une boutique gourmande de produits fins de la Mauricie séduit les sœurs Kelhetter.

Gisèle Kelhetter œuvre depuis près de 10 ans en restauration. Étudiante réussissant avec facilité au secondaire, elle entreprend des études au Collège Mérici en technique de gestion d'un établissement de restauration. Suite à ses études, elle explore le métier et fait la rencontre de grands chefs dans des établissements hôteliers de la région de Québec. Elle travaille quelque temps, mais sa soif d'apprendre étant encore présente, elle quitte pour la France pour explorer de nouveaux horizons en cuisine. Elle entrera donc à l'école d'hôtellerie de Strasbourg, très réputée dans le milieu. Elle étudie au brevet de technicien supérieur en restauration pendant 2 ans de façon intensive. Elle y découvre les spécialités de chaque région de la province française, elle peaufine ses créations, découvre de nouveaux saveurs et de nouveaux mets. Après un stage d'études dans les Alpes françaises, elle revient au Québec en 2004, où elle travaille dans différents établissements de restauration afin d'acquérir de l'expérience. Cependant, elle sent qu'elle ne se réalise pas complètement comme chef et souhaite devenir son propre patron.



Miroitant depuis son secondaire 5 la possibilité d'un jour devenir propriétaire d'une petite entreprise avec sa sœur et remplie de grandes ambitions, elle saute sur l'occasion d'affaires qui s'offre à elle dans sa nouvelle ville d'adoption qu'est La Tuque. Tout se déroule alors rapidement jusqu'au lancement de la boutique à la fin septembre 2008. Lors de l'ouverture, plusieurs invités sont présents et ont la possibilité de goûter à différents produits et saveur offerts à la Boutique gourmande et à certaines spécialités culinaires de Gisèle.

Produits fins, saveur de la Mauricie : bison, porc, sanglier, volaille, fromages fins, plats préparés, sushis, saucisses, pâtes fraîches et même la viande de lapin sont disponibles sur place. De plus, l'entreprise offre un service de restauration rapide avec 18 places et entend miser sur les produits santé et du terroir de la Mauricie pour séduire sa clientèle déjà bien établie. Des cours de cuisine sont à venir et les services de traiteur et de chef à domicile sont déjà offerts.

Les journées de travail d'un entrepreneur sont très remplies et très organisées malgré son aversion pour la routine. Elle est debout au levé du matin pour commencer les repas du midi et les pâtisseries et préparer son ouverture, elle termine quelques heures après sa fermeture pour faire l'entretien de la boutique. Elle investit tout son temps dans sa boutique, une des clés de la réussite d'une petite entreprise. Mais selon elle, le sacrifice en vaut la peine. Elle reprendrait le même chemin si c'était à refaire, pas question de redevenir une employée! Le meilleur conseil à donner selon elle à un autre entrepreneur souhaitant lui aussi réaliser son rêve : foncer malgré les obstacles, croire en son projet, en sa réussite et s'y investir à 100 milles à l'heure.

Pour les questions de financement, elles ont frappé à de nombreuses portes. Issues d'une famille d'entrepreneurs, les sœurs Kelhetter ont pu compter sur le soutien à la fois financier et moral de leur père afin de lancer leur projet. De plus, Gisèle a eu droit au support pour les travailleurs autonomes du CLD et du CLE et a aussi reçu du financement de la SADC.



Remplie d'enthousiasme et la tête pleine de projets, Gisèle souhaite un jour engager du personnel et leur offrir une formation spécifique pour répondre aux besoins de sa boutique. Elle compte sur l'aide de sa famille et ses amis pour la soutenir. Elle garde en réserve d'autres projets afin de surprendre la population de La Tuque.

Par Marie-Andrée Laberge,  
conseillère en information scolaire et professionnelle

# Les programmes de financement disponibles à La Tuque



La mission du Centre local de développement (CLD) est de mobiliser l'ensemble des acteurs locaux dans une démarche commune tournée vers l'action en vue de favoriser le développement de l'économie locale et le soutien à l'entrepreneuriat, y compris l'économie sociale, commerciale, industrielle, touristique et ainsi contribuer à la création d'emplois et à la qualité de vie du milieu. En plus d'un support technique, voici les différentes aides financières disponibles au Centre local de développement.

## **Fonds local d'investissement (FLI)**

### *Volet général*

Visé à soutenir les entreprises en démarrage ou en expansion sous forme de prêt conventionnel.

### *Volet relève*

S'applique à tout jeune entrepreneur de 35 ans et moins, désireux d'acquérir une participation significative d'au moins 25 % de la valeur d'une entreprise existante située sur le territoire d'application de la Politique nationale de la ruralité.

## **Fonds jeunes promoteurs (FJP)**

Ce fonds est disponible aux jeunes promoteurs âgés de 18 à 35 ans qui visent le démarrage d'une entreprise. L'aide est sous forme de subvention et d'un soutien technique. Une mise de fonds minimale de 10 % est exigée et le siège social doit se situer sur le territoire du Haut-St-Maurice.

## **Fonds économie sociale (FES)**

S'adresse aux organismes sans but lucratif incorporés et aux coopératives qui visent le démarrage, l'expansion ou la relance d'entreprises oeuvrant en économie sociale. L'aide gouvernementale ne doit pas dépasser 80 % des dépenses admissibles.

## **Programme d'aide aux jeunes pour l'initiative locale (AJIL)**

Ce programme vise à promouvoir les initiatives réalisées par et pour les jeunes âgés entre 16 et 25 ans, dans le but de les mobiliser. Pour chaque dollar qui sera apporté par les organisateurs pour leur projet soit en argent, en fournitures ou en matériel, le programme AJIL pourra verser un montant équivalent, jusqu'à un maximum de 2500 \$.

## **Soutien au travail autonome (STA)**

Cette mesure vise à fournir de l'aide sous forme de soutien technique et soutien du revenu sous forme d'allocation hebdomadaire. Emploi Québec, en collaboration avec le CLD, vise à aider les prestataires de la sécurité du revenu, les participants de l'assurance-emploi, les personnes « sans emploi et sans soutien financier » et les travailleurs à statut précaire, à parvenir à l'autonomie sur le marché du travail en développant leur entreprise ou en devenant travailleur autonome.



La mission de la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) consiste à stimuler la participation de la collectivité dans la prise en charge de son avenir. Un de ses objectifs est de favoriser la création, le maintien et le développement de l'emploi. Pour ce faire, la SADC dispose de plusieurs outils de financement et de développement.

## **Fonds régulier**

Ce fonds offre une aide financière pouvant atteindre 150 000 \$ pour permettre le démarrage, l'expansion, la modernisation ou la consolidation d'entreprises.

## **Fonds entrepreneurship féminin**

Ce fonds permet d'encourager l'entrepreneurship chez les femmes âgées de 36 ans et plus afin de leur faciliter l'accès au financement commercial. L'aide financière accordée permet un prêt pouvant atteindre un montant de 15 000 \$ et des modalités souples sont allouées telles que la possibilité d'un moratoire en capital de 24 mois et l'absence de toute prise garantie tangible.

## **Fonds d'aide à la rénovation commerciale**

Ce fonds s'adresse aux propriétaires ou locataires de bâtiments commerciaux qui désirent rénover l'intérieur et/ou l'extérieur de leur entreprise. Une aide financière pouvant atteindre 25 000 \$ est disponible selon certaines conditions spécifiques.

## **Fonds d'aide à la relève**

Une aide financière pouvant atteindre 50 000 \$ est mise à la disposition de toute personne désirant acquérir les actions ou les actifs d'une entreprise existante. Des modalités de prêt plus souples sont accordées dans ce fonds d'aide et aucune prise de garantie tangible n'est exigée.

## **Programme Stratégie jeunesse**

Le programme Stratégie jeunesse vise principalement à soutenir les jeunes âgés entre 18 et 35 ans, dans leur projet de démarrage, d'acquisition, de modernisation ou d'expansion d'entreprise. Voici les modalités :

- Prêt personnel entre 5 000 \$ et 15 000 \$
- Congé d'intérêt de 24 mois;
- Possibilité de deux promoteurs par projet;
- Prêt d'une durée maximale de 5 ans;
- Possibilité de moratoire en capital de 24 mois.

Par Tommy Déziel,  
agent de sensibilisation à l'entrepreneuriat



# UNE VOLONTÉ DE FER...

## UN MÉCANICIEN ET UN GARAGE !

C'est en 1997, après avoir obtenu une attestation d'équivalence de 5e secondaire aux cours aux adultes, que Martin Charest fait son premier séjour en sol latuquois. La raison qui l'a amené dans le Haut St-Maurice, à ce moment de sa vie, c'est l'École forestière. Il repart après quelques mois vers Montréal, fraîchement diplômé au D.E.P. en voirie forestière. Cependant, la mécanique l'ayant toujours intéressé, il a fait ses premières armes dans les petits moteurs. Il progresse dans le métier, et ce, jusqu'à l'aviation. Il a même travaillé pendant 7 ans comme sous-traitant pour la compagnie Bombardier! Quand on lui demande pourquoi il est de retour à La Tuque depuis 3 ans, il répond qu'il voulait fuir le stress de la grande ville.

Depuis un an, il est l'heureux propriétaire du Garage Harnois situé sur la rue St-François. Est-ce qu'il avait planifié cet objectif dans son cheminement professionnel? Il semble que non. Il dit que ce sont les circonstances qui ont semé cette possibilité dans son esprit. Un garage à vendre additionné d'un gars passionné de mécanique et voilà le résultat! Cependant, n'allez pas croire que ça s'est fait aussi facilement. Il m'a dit que son plus grand obstacle a été l'obtention du financement. Il m'a confié, à la blague, que la responsable des prêts de son institution financière a dû souhaiter ne plus vouloir le voir à un moment donné. Il a été tenace, très tenace! Et surtout discipliné. S'il fallait remplir des documents, le lendemain c'était fait!

Martin travaille de 70 à 80 heures par semaine dans son garage. Est-ce qu'il a des projets d'avenir? Bien sûr! Avec aplomb, il me répond : « Je veux jeter la bâtisse à terre pour reconstruire du neuf! ». Il aimerait ainsi pouvoir offrir des services en mécanique qui n'existe pas à La Tuque. Il voit également ses deux jeunes garçons dans la business. Il m'a confié que si le plus vieux le veut bien, il le verrait à la comptabilité et au service à la clientèle et pour le plus jeune, que de la relève en mécanique serait bien appréciée!



Comme la pomme ne tombe jamais bien loin du pommier et le «ratchet» pas trop loin du mécanicien, je soupçonne qu'inconsciemment le fait d'avoir un oncle qui a eu un poste d'essence pendant une trentaine d'années, en plus du conjoint de sa mère qui était en affaires, a dû lui permettre de développer ses qualités entrepreneuriales. En tout cas, pendant que j'essaie, tant bien que mal, de l'interviewer à travers un flot incessant de clients, je l'observe pour bien le cerner. Je découvre un beau mélange de sérieux et d'humour et surtout d'humanité. Que ce soit auprès d'une clientèle jeune, âgée ou autochtone, chacun a droit à la même attention ponctuée d'une petite blague de garagiste pour agrémente le tout. La confiance, c'est ça qui est important me dit-il, il faut que mes clients soient satisfaits et qu'ils repartent en ayant le sentiment d'en avoir eu pour leur argent. « Les clients, c'est eux qui me font vivre et c'est important de les respecter! »

À ma question, « Quelle est ta plus grande fierté? ». Il me répond : « J'ai 34 ans, une femme, deux enfants, une maison et une entreprise avec pignon sur rue, c'est très valorisant! ». Et qu'est-ce qu'il conseille à un jeune qui veut se partir en affaires : « Ne pas lâcher! Ouvrir des portes! Défoncer des portes! ». J'ose me permettre d'utiliser le concept du conférencier Sylvain Boudreau pour qualifier Martin Charest d'homme d'affaires en scène. Il me donne envie de m'acheter une automobile, à défaut, je viendrai chercher une poignée de «peanuts» de temps en temps pour avoir un prétexte pour venir le saluer.

Par Ann Shallow, conseillère en emploi



# Le Babillard du CJE



## Retour aux études; une question d'argent?

Beaucoup d'adultes hésitent à retourner aux études en raison de contraintes financières. Saviez-vous que vos REER pourraient financer votre retour aux études? Le Régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP) permet de financer votre retour aux études en puisant à même vos REER pour un maximum de 10 000\$ par an sans impact fiscal. À la fin des études, vous aurez à rembourser la somme totale à raison d'un dixième de votre dette par an. Pour plus d'information, contactez Marie-Andrée au 819-523-9274.

Source : La Presse, 6 septembre 2008.



## Service aux parents

OUI, vous aussi comme parents, vous pouvez venir chercher du support pour guider votre adolescent dans son choix d'orientation scolaire.

Contactez notre conseillère en information scolaire.

Elle vous remettra un guide pratique, et ce gratuitement, avec des quiz à réaliser à la maison avec votre adolescent. N'hésitez pas à nous contacter, vous pouvez, vous aussi, obtenir du support!

Marie-Andrée  
819-523-9274

## Place aux jeunes... en affaires

Le développement d'une communauté passe en grande partie par l'entrepreneuriat. Pour donner le goût aux jeunes d'envisager une carrière dans le monde des affaires, le Carrefour jeunesse-emploi, par le biais du projet Place aux jeunes, organise une activité à saveur entrepreneuriale le vendredi 5 décembre prochain, journée pédagogique au calendrier scolaire. Il s'agit en fait d'une simulation où chaque équipe, toutes concurrentes entre elles, aura à mettre sur pied sa propre entreprise de façon virtuelle. Cette simulation est assistée par un logiciel qui simule les aspects non contrôlables auxquels tout dirigeant d'entreprise doit faire face. Les équipes doivent donc trouver une stratégie qui leur permettra de se définir et de prendre sa place dans le marché, en optant pour des décisions qui leur semblent les plus logiques, quoique parfois risquées. L'activité est spécialement conçue pour les étudiants de 4e et 5e secondaire. Je compte sur vous, gens d'affaires, pour transmettre l'invitation à vos enfants, neveux, voisins. Pour plus d'information, ils peuvent communiquer directement avec moi au 819-523-9274 ou par courriel à josee.duchemin@cje-hsm.qc.ca



Josée Duchemin  
Agente de migration  
Place aux jeunes / Desjardins

## ATTENTION Heures d'ouverture

Lundi au vendredi de 9h à 17h



Prochaine édition  
Février 2009