

Revue

Entreprendre

**Oser
Croire
Réussir**

L'entrepreneuriat témiscamien
source de fierté

Réalisée par la
Société de développement
du Témiscamingue
mars 2025

21
ENTREPRENEUR.E.S
INSPIRANT.E.S

ENTREPRENDRE EN CLASSE

3 PROJETS
STRUCTURANTS

**Service
à la clientèle**

**UN INCONTOURNABLE
POUR LES ENTREPRENEUR.E.S**

**DANS UN COMMERCE
PRÈS DE CHEZ VOUS
CONSOMMER DIFFÉREMENT**

afin de participer activement à la
vitalité du Témiscamingue

OK Pneus Écotone

Ville-Marie

FANNY RICHER

Fanny Richer, copropriétaire d'OK Pneus Écotone Ville-Marie, incarne l'esprit entrepreneurial avec une approche familiale et dynamique. Avant de reprendre l'entreprise familiale, Fanny a mené une carrière d'enseignante, allant même jusqu'à enseigner dans le Grand Nord québécois. Ce parcours atypique l'a préparée à relever les défis liés à la gestion d'une entreprise et à y insuffler sa vision.

OK Pneus Écotone se distingue comme une boutique polyvalente offrant des services variés : chasse, pêche, plein air, mécanique automobile et même affûtage de patins. Sous la direction de Fanny, l'entreprise a su moderniser ses pratiques, intégrant notamment le marketing numérique et les ventes en ligne, tout en restant fidèle à son ancrage local. Elle a su transformer des défis en opportunités, abandonnant, par exemple, la vente de carburant pour se concentrer sur des activités plus rentables et alignées avec sa vision.

Pour Fanny, l'équilibre entre vie familiale et professionnelle est au cœur de sa réussite. Elle affirme que la force de l'entreprise réside d'abord dans le travail d'équipe, ajoutant que réussir à travailler main dans la main avec

De l'enseignement au commerce, Fanny Richer a transformé les défis en opportunités, insufflant à l'entreprise familiale une passion contagieuse qui rayonne à travers tout le Témiscamingue.



des membres de sa famille est remarquable. Elle souligne que ses partenaires d'affaires sont extraordinaires de la soutenir, notamment parce qu'il peut être difficile d'être une femme entrepreneure dans un milieu à prédominance masculine. Elle reconnaît également que son expérience dans des environnements difficiles, comme le Nunavik, a forgé sa résilience et sa capacité à prendre des décisions audacieuses.

Lorsqu'on lui demande des conseils pour les aspirants entrepreneurs, Fanny insiste sur deux points : ne pas laisser la peur freiner ses ambitions et développer une véritable écoute. Selon elle, ces qualités sont essentielles pour naviguer dans l'entrepreneuriat et transformer les idées en succès.

OK Pneus Écotone est bien plus qu'une simple entreprise. C'est une force motrice au Témiscamingue, attirant des clients locaux et de l'extérieur grâce à un service personnalisé et à une offre unique. Fanny Richer démontre qu'avec de la passion, de la vision et de l'écoute, on peut bâtir une entreprise prospère tout en restant profondément enraciné dans sa communauté.

Kwe Productions

Kebaowek

NEIL PARISEAU

CATHERINE PARENT

Animé par la passion et une détermination sans faille, Neil et Catherine ont transformé leur rêve en une entreprise innovante qui fait rayonner les talents et la culture au Témiscamingue.

Neil Pariseau, fondateur de Kwe Productions, incarne parfaitement l'entrepreneur passionné qui transforme un rêve en réalité. Dès l'adolescence, fasciné par les spectacles de Pink Floyd, il développe un intérêt profond pour le son et l'éclairage. Autodidacte et musicien, il se forge plus de 20 ans d'expérience en collaborant avec des artistes locaux et nationaux, avant de ressentir le besoin de bâtir sa propre entreprise.

Le couple est soutenu par la communauté de Kebaowek ainsi que par la Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL). Neil structure son projet avec un plan d'affaires solide. Kwe Productions se démarque aujourd'hui par l'utilisation d'équipements à la fine pointe de la technologie, écoénergétiques et respectueux de l'environnement, offrant des prestations de qualité, adaptées aux besoins de ses clients.

En moins de deux ans, l'entreprise est devenue un acteur incontournable au Témiscamingue, contribuant activement au dynamisme culturel de la région. Neil souhaite aussi jouer un rôle de lien entre les communautés francophones, anglophones et autochtones en valorisant les talents locaux.

Toujours tourné vers l'avenir, Kwe Productions prévoit de lancer des ateliers immersifs pour initier les jeunes et les passionnés aux métiers du spectacle. Pour Neil, l'entrepreneuriat est avant tout une question de persévérance et d'audace : croire en soi, s'entourer des bonnes ressources et transformer sa passion en moteur de succès.





photo: Frédéric Patoine

Studio Jo

Témiscaming

JOANIE MORIN

De la passion du fitness à la création d'un espace unique à Témiscaming, Joanie Morin incarne la détermination et transforme chaque obstacle en tremplin.

Joanie Morin, fondatrice du Studio Jo à Témiscaming, a transformé sa passion pour le fitness en une véritable aventure entrepreneuriale.

Ayant découvert les bienfaits du sport dans sa jeunesse, elle s'est formée en tant qu'entraîneuse et a rapidement vu l'opportunité de partager son expérience avec sa communauté. Son projet, né de son désir de soutenir les jeunes et de promouvoir la santé mentale et physique, a évolué de manière organique, passant de cours donnés dans un petit local à l'achat d'un immeuble pour son propre gym.

L'avantage d'être implantée

dans une petite ville comme Témiscaming a été décisif : des coûts immobiliers abordables, moins de concurrence et un réseau local solidaire.

Le soutien de la Société de développement a permis à Joanie de surmonter les défis financiers et de se concentrer sur son développement.

La pandémie a cependant été un véritable test, mais grâce à sa résilience et son adaptation, elle a su maintenir son activité tout en renforçant sa connexion avec ses clients.

Aujourd'hui, son studio offre des services variés, allant des cours pour jeunes à des

sessions privées. Joanie s'engage pleinement dans la communauté, cherchant à inspirer et à redonner à ceux qui, comme elle, ont trouvé refuge dans le sport.

Passionnée et déterminée, elle conseille les jeunes entrepreneurs de bien se préparer en amont, en particulier en gestion d'entreprise, pour éviter les pièges financiers. Avec des projets futurs ambitieux, comme l'ajout d'une salle de "kickboxing", Joanie continue de faire grandir son entreprise, convaincue que le véritable succès réside dans la passion et l'impact positif qu'on peut avoir sur les autres.

Émondage Lali

Notre-Dame-du-Nord

MAXIME TOUZIN

De paramédic à maître des cimes, Maxime Touzin est aujourd'hui à la tête d'Émondage Lali, une entreprise locale bien ancrée à Notre-Dame-du-Nord. Ce jeune entrepreneur témiscamien incarne la persévérance et le goût des défis, transformant son parcours atypique en une histoire inspirante de détermination et de succès.

Issu d'une famille d'entrepreneurs, Maxime a su transformer ses premières expériences estivales au sein de l'entreprise en une véritable carrière. Encouragé par son beau-père Stéphane, ancien propriétaire d'Émondage Lali, il a graduellement acquis les compétences nécessaires pour prendre les rênes de la compagnie. Son parcours atypique, qui combine une formation de paramédic et une carrière en émondage, illustre son esprit polyvalent et son goût pour les défis.

**D'un simple
emploi étudiant à
propriétaire d'une
entreprise locale,
Maxime a su saisir
chaque opportunité
pour faire grandir
Émondage Lali.**



photo: Frédéric Patoiné

Pour Maxime, l'entrepreneuriat est une fierté. Être son propre patron signifie prendre des décisions, assumer les résultats et surtout bâtir quelque chose de durable. Sa vision dépasse l'esthétique : il se concentre sur la sécurité des infrastructures et des citoyens en éliminant des arbres dangereux, un service indispensable face aux intempéries et aux risques.

L'innovation joue un rôle clé dans son métier. Avec des équipements modernes et performants, il assure un travail de qualité, tout en planifiant l'expansion de son équipe pour l'année prochaine. Maxime croit fermement en l'importance de la ténacité et du travail acharné, des valeurs qu'il promeut auprès de ceux qui souhaitent se lancer en affaires.

Par ses contributions locales, ses dons à des œuvres caritatives et son engagement envers le développement économique régional, Maxime démontre que le succès entrepreneurial peut s'allier à un profond attachement à sa communauté.



Go Sport

Ville-Marie

NICOLAS BERGERON

**Entrepreneur de cœur,
Nicolas Bergeron voit grand :
offrir qualité, diversité et
services taillés sur mesure
pour le dynamisme régional.**

Nicolas Bergeron incarne parfaitement l'esprit entrepreneurial : passionné par le plein air et la nature, il se donne corps et âme à son entreprise tout en cultivant un équilibre de vie sain. Après un parcours scolaire éclectique, allant de la massothérapie à des études en tourisme et en administration, il trouve sa voie dans le commerce de détail en 2013, avec l'acquisition de Go Sport. Cette aventure débute dans un petit local, mais l'entreprise a rapidement grandi, passant à un espace plus grand et diversifiant son offre.

Go Sport propose un large éventail d'équipements sportifs allant du hockey au ski, en plus de vêtements de mode pour toute la famille. La personnalisation de vêtements (broderie, impressions pour des événements d'entreprises ou d'équipes) s'ajoute depuis 2019 à leur offre, ce qui témoigne de leur volonté de répondre aux besoins diversifiés de la clientèle.

Les défis rencontrés au cours des années ont forgé l'identité de Go Sport : l'enjeu d'approvisionnement

et la gestion d'un inventaire diversifié, parfois difficile à ajuster à la demande locale. Pour Nicolas, le fait d'être dans une petite région présente à la fois des avantages et des défis.

La proximité avec les clients permet un service personnalisé et une meilleure réactivité, mais l'accès à certains produits de niche ou plus haut de gamme, demeure complexe.

En dépit des obstacles, la croissance continue de l'entreprise est soutenue par une équipe dévouée, des médias locaux et des investissements dans des stratégies numériques comme les réseaux sociaux.

Nicolas recommande à tout jeune entrepreneur de foncer sans crainte, de chercher des conseils et de rester ouvert aux opportunités. Son histoire démontre que l'adaptabilité, la passion et la persévérance sont les clés du succès entrepreneurial dans un marché en constante évolution.

Boucherie du Maniak

Lorrainville

JEFF GAGNON

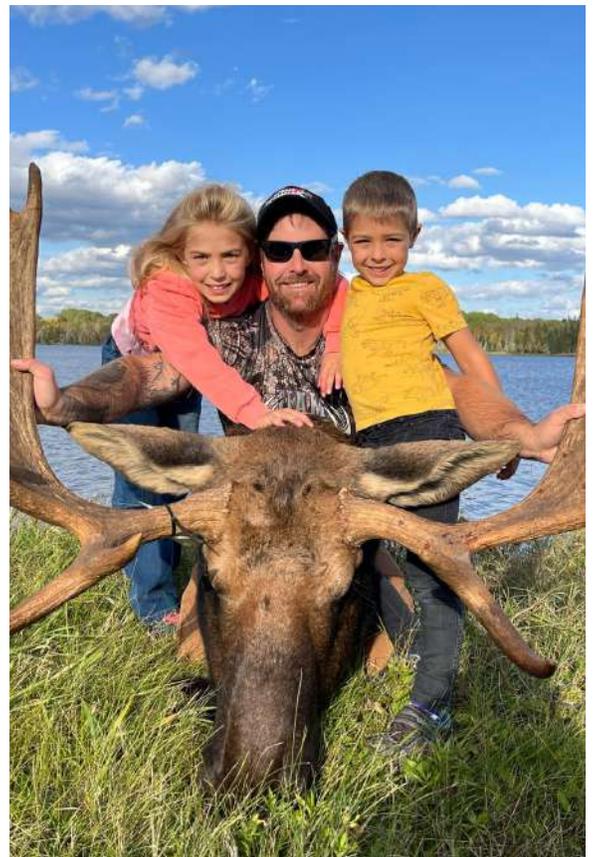
Jeff Gagnon, fondateur de la Boucherie Le Maniak, est un entrepreneur autodidacte dont le parcours illustre la puissance de la passion et de la persévérance. Originaire d'une famille de chasseurs, il a grandi au cœur de la nature, développant dès son jeune âge une fascination pour le gibier et l'art de la chasse. Ce qui n'était au départ qu'une activité familiale est rapidement devenue une vocation. En 2010, Jeff débute modestement dans son duplex, où il transforme de la viande pour des proches. Avec un moulin domestique qui grille sous la charge de travail dès le premier orignal, il ne se décourage pas et réinvestit chaque dollar gagné pour améliorer ses équipements.

Au fil des années, son entreprise grandit progressivement, d'abord dans son garage, puis dans sa propre boucherie à Lorrainville. Aujourd'hui, la Boucherie Le Maniak est une référence dans la région, notamment durant la saison de chasse où Jeff et son équipe transforment orignaux, ours et autres gibiers en produits de qualité : steaks, viandes hachées, saucisses artisanales, et bien plus. Sa philosophie repose sur une approche personnalisée, cherchant toujours à satisfaire ses clients, qu'ils soient chasseurs aguerris ou novices.

Malgré les défis comme le manque d'abattoirs locaux, Jeff reste fidèle à ses valeurs. Il privilégie la qualité à la quantité et favorise la collaboration entre entrepreneurs locaux plutôt que la concurrence. Il préfère maintenir une entreprise à taille humaine, où travail et plaisir s'allient.

Pour Jeff, le succès n'est pas mesuré en chiffres, mais en satisfaction personnelle et en équilibre. Fier de son cheminement, il souhaite continuer à servir la communauté, tout en profitant de sa famille et de sa passion pour la chasse. Plus qu'un entrepreneur, Jeff est un artisan de sa réussite, prouvant qu'avec une vision claire et une volonté inébranlable, tout est possible.

De ses débuts modestes à un succès reconnu, Jeff Gagnon est la preuve vivante que la constance dans l'effort mène aux plus belles réussites.



Lenax Construction

ELENA TEN HAVE
ALEX GERVAIS

Laverlochère-Angliers

À seulement 20 ans, Elena et Alex ont transformé leur passion pour la construction en une entreprise florissante, prouvant que courage, détermination et complicité peuvent bâtir bien plus que des maisons.



Leur passion pour la rénovation est née lorsqu'ils ont retapé leur première maison à 18 et 20 ans. Cette expérience a forgé leur esprit entrepreneurial et leurs compétences sur le terrain. Après quelques années en emploi, ils se sont lancés à leur compte, misant sur leurs talents complémentaires. Alex, charpentier-menuisier, supervise les chantiers tandis qu'Elena gère les projets et l'administration.

Depuis deux ans, ils se démarquent par un service personnalisé et une ambiance de travail conviviale. Leur engagement local se traduit par des achats chez des fournisseurs régionaux et de multiples commandites. Comme toute jeune entreprise, ils doivent gérer la notoriété et le bouche-à-oreille.

Leur rôle de parents leur impose également de jongler

avec rigueur entre leur vie professionnelle et personnelle.

Résilience, créativité et soutien d'entrepreneurs amis les guident à travers les défis.

Partage et transmission sont au cœur de leur démarche : Elena intervient en milieu scolaire. Elle y promeut l'audace et la persévérance, piliers fondamentaux de l'entrepreneuriat.

Ils recommandent de s'entourer d'un réseau solide et de solliciter conseils et expériences. Pour eux, la passion doit précéder toute quête de rentabilité. Leur philosophie repose sur l'écoute et la collaboration avec leur équipe. Fiers de leur parité homme-femme, ils cultivent la diversité et l'équilibre. Leur parcours illustre qu'on peut réussir en affaires tout en demeurant ancré dans sa communauté. Lenax Construction incarne ainsi une nouvelle génération d'entrepreneurs inspirants.



Algonquin Acres

Premières Nations
de Timiskaming

LISA VICAIRE

Portée par l'amour des chevaux et le désir d'inclusion, Lisa Vicaire transforme chaque défi en opportunité, bâtissant une entreprise où passion et thérapie changent des vies et enrichissent sa communauté.

À Notre-Dame-du-Nord, Lisa Vicaire a créé Algonquin Acres, une ferme équestre unique dédiée à la thérapie, à l'inclusion et à l'apprentissage. C'est après avoir constaté les bienfaits de l'équitation sur sa fille, atteinte d'ataxie cérébrale, que Lisa a décidé de transformer sa passion pour les chevaux en une mission communautaire.

Ce qui a commencé comme un projet personnel est devenu une entreprise florissante. Algonquin Acres accueille aujourd'hui 35 élèves chaque semaine, avec des programmes sur mesure pour des personnes vivant avec des troubles tels que l'autisme, le syndrome de Down, l'anxiété ou des défis moteurs. «Chaque

élève est unique, et ici, c'est sa ferme», dit Lisa, qui travaille en étroite collaboration avec une équipe dévouée et des partenaires locaux.

Outre son impact social, Algonquin Acres contribue au développement économique du Témiscamingue. L'entreprise offre des emplois spécialisés pour des jeunes passionnés de chevaux, leur permettant de rester dans la région tout en poursuivant leur vocation.

Lisa s'efforce également de sensibiliser d'autres entrepreneurs potentiels à créer des projets similaires pour répondre à la forte demande.

Forte de ce succès, Lisa voit grand pour l'avenir : elle a ajouté un programme novateur en yoga équestre et elle désire agrandir les installations et aménager un espace culturel en pleine nature. «Être entrepreneure, c'est un mélange de travail acharné, de liberté et de fierté», confie-t-elle.

Avec Algonquin Acres, Lisa ne fait pas que gérer une entreprise : elle change des vies, soutient sa communauté et redéfinit les possibilités dans sa région.

Bergeron Électronique

Ville-Marie

DANNY BERTRAND

Derrière Bergeron Électronique, une entreprise bien ancrée dans la communauté, se cache un parcours inspirant. De simple vendeur à copropriétaire, l'un des dirigeants actuels incarne la force du travail acharné et de l'engagement. Entré dans l'entreprise à l'âge de 19 ans sans véritable plan de carrière, il y découvre une passion pour le commerce et le service client. Soutenu par les anciens propriétaires, il apprend les rouages du métier et gravit progressivement les échelons. Lorsque l'occasion se présente de racheter l'entreprise avec deux collègues de longue date, il saisit l'opportunité, conscient du potentiel de Bergeron Électronique et de son ancrage local.

À l'origine spécialisée dans les machines à coudre, l'entreprise a su évoluer en intégrant l'électronique grand public, allant des télévisions aux téléphones cellulaires. Confrontée à la concurrence des géants de la vente en ligne, elle mise sur un service client de qualité et une relation de confiance avec la communauté. «Beaucoup de nos clients reviennent parce qu'ils savent qu'ils recevront un conseil honnête et adapté à leurs besoins», explique-t-il.

Pour lui, être entrepreneur, c'est avant tout faire preuve de leadership, d'adaptabilité et de persévérance. Loin de se contenter de suivre les tendances, Bergeron Électronique innove en diversifiant son offre, notamment en intégrant des jouets et autres produits électroniques attrayants. Malgré les défis imposés par la digitalisation du commerce, l'équipe continue d'offrir une expérience en magasin qui fait toute la différence.

L'entrepreneur insiste sur l'importance de l'esprit d'équipe : « Nous avons un lien fort avec nos employés et nos clients. L'entreprise fonctionne comme une grande famille ». Une philosophie qui porte ses fruits et qui rappelle que, même face aux grandes enseignes, les commerces locaux ont de précieuses cartes à jouer.

Son conseil aux jeunes entrepreneurs ? « Soyez vrai avec vous-même et n'ayez pas peur d'échouer. Chaque échec est une leçon qui vous rapproche de la réussite ». Une mentalité qui reflète bien son parcours, marqué par l'audace et la résilience.

De commis-vendeur à copropriétaire, il a transformé chaque défi en opportunité, prouvant qu'avec passion et authenticité, l'entrepreneuriat local peut rivaliser avec les géants.



Studio Artémis

Ville-Marie

FRANÇOIS LEFEBVRE

De son sous-sol à la scène, François transforme chaque note en opportunité, prouvant que la passion et la persévérance sont les meilleurs amplificateurs de succès

Lancer son entreprise dans un domaine artistique est un pari audacieux, et c'est pourtant ce qu'a accompli François, alias Freink, en créant le Studio Artémis en 2021. Musicien dans l'âme depuis son enfance, il a su allier talent, technique et persévérance pour bâtir une entreprise qui répond aux besoins des artistes locaux.

Formé en guitare jazz et classique, puis en sonorisation, François a acquis une expertise qui lui permet aujourd'hui d'offrir des services

variés : enregistrement d'albums, arrangements musicaux, production sonore et sonorisation de spectacles.

Depuis ses débuts, il a travaillé sur plus de 25 projets, allant de simples "singles" à des albums complets. Mais l'entrepreneuriat musical n'est pas sans défis. Trouver de nouveaux clients et gérer la logistique d'un studio dans son propre domicile, tout en étant père de famille, demande une organisation sans faille. Son secret ? La flexibilité et une grande capacité d'adaptation.

En plus du studio, François est très actif dans les festivals et événements culturels, tant comme musicien que comme technicien de son. Il collabore avec des artistes locaux tels que Guillaume Laroche, Bill Gamache et Faceless Orphans, affirmant ainsi son savoir-faire dans le milieu.

Son objectif n'a jamais été la célébrité, mais plutôt la réalisation artistique et entrepreneuriale. Récemment, il a concrétisé un rêve en travaillant avec Martin Bernard (Grenouille), un artiste qu'il admirait depuis longtemps. Pour lui, le succès se mesure à l'impact de son travail et aux opportunités qu'il crée.

Son conseil aux jeunes entrepreneurs ? Pratiquer, expérimenter et apprendre en continu. Car comme il le dit si bien : « Plus tu travailles ton art, plus tu te donnes les moyens de réussir ».





De Fil en Aiguille

Ville-Marie

SUZANNE PLEAU

Une histoire d'audace et de résilience, transformant défis personnels en opportunités entrepreneuriales au cœur du Témiscamingue.

Suzanne Pleau, propriétaire de la boutique "De Fil en Aiguille" à Ville-Marie, incarne l'esprit entrepreneurial, un modèle de résilience et d'audace. Son parcours atypique vers l'entrepreneuriat commence par une transition forcée, motivée par un diagnostic de fatigue chronique et des frustrations professionnelles.

Issue d'une famille d'entrepreneurs, Suzanne avait pourtant évité ce chemin, méfiante face à la gestion et aux responsabilités. Cependant, l'opportunité de reprendre une boutique qu'elle affectionnait la pousse à franchir le pas.

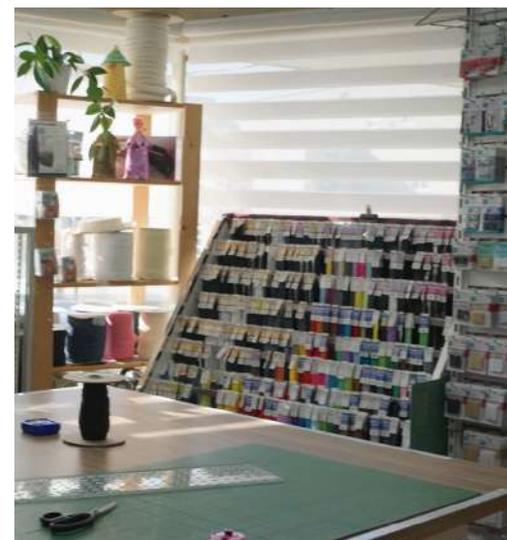
Elle transforme rapidement cette occasion en un modèle d'entreprise inclusif, en s'appuyant sur ses compétences en travail social. La boutique devient un espace de rencontre

et d'échange, où la flexibilité du travail et la convivialité sont primordiales. Par exemple, elle offre à ses employés une grande flexibilité, allant jusqu'à permettre l'accueil d'un bébé sur le lieu de travail. Cela crée une ambiance propice à l'épanouissement personnel et professionnel.

Les événements communautaires comme le "Tricot-thé-café" favorisent le réseautage et brisent l'isolement, tout en renforçant l'esprit de solidarité locale. Cette approche humaine et ouverte permet à Suzanne de tisser des liens solides avec sa clientèle et ses employés.

Son conseil pour les futurs entrepreneurs est simple mais puissant : s'entourer de personnes compétentes et suivre sa passion.

Suzanne Pleau démontre que, dans un milieu plus rural, la réussite entrepreneuriale repose sur des valeurs humaines et sur la capacité à transformer des défis personnels en sources de motivation et d'innovation. Un bel exemple de l'entrepreneuriat régional, où la résilience et la passion sont les clés de la réussite.





Épicerie Boucherie

Fruits et Légumes

St-Bruno-de-Guigues

LUC MAILLOUX

**De l'Estrie au Témiscamingue,
Luc Mailloux prouve que les
meilleurs projets naissent de la
passion et de la proximité.**

Luc Mailloux, propriétaire de la Boucherie Fruits et Légumes de St-Bruno-de-Guigues depuis 2021, incarne l'entrepreneur passionné et engagé dans sa communauté. Originaire de grands centres urbains, Luc a été séduit par la proximité et l'esprit collaboratif du Témiscamingue. Fort de son expérience dans l'industrie de la viande, il a saisi l'opportunité inattendue d'acquérir une boucherie bien établie.

Les produits de la boucherie, comme le jambon et les charcuteries maison, attirent une clientèle locale et même de régions éloignées, générant un dynamisme économique pour le territoire.

Luc attribue son succès à une vision claire : croire en son projet, s'entourer d'une équipe compétente, et développer des relations de confiance avec la communauté et les partenaires locaux.

Son entreprise s'implique activement dans des événements communautaires, notamment en fournissant des commandites pour des festivals et des écoles, renforçant ainsi son rôle essentiel dans le tissu social.

Luc envisage l'avenir avec des projets ambitieux, notamment l'expansion de la distribution de ses produits à l'extérieur du Témiscamingue.

Pour lui, entreprendre ici, c'est offrir des services personnalisés tout en contribuant à un sentiment d'appartenance unique. Ses conseils aux futurs entrepreneurs : avoir confiance en soi et en son projet, et ne pas hésiter à chercher soutien et conseils auprès de ressources locales.

Avec son enthousiasme et sa vision, Luc Mailloux illustre à merveille le rôle vital des petites entreprises dans le développement des régions rurales.

ImprimAction 2000

Ville-Marie

JOSIANNE BERGERON

Animée par la passion et soutenue par des valeurs familiales solides, Josianne Bergeron a transformé les défis de l'entrepreneuriat en région en une force, prouvant que la persévérance et l'audace sont les véritables moteurs du succès.

Josianne Bergeron, copropriétaire de *Imprimaction* 2000 avec sa conjointe, a su tirer parti des opportunités locales pour bâtir une entreprise solide et polyvalente au Témiscamingue.

Depuis l'acquisition de l'imprimerie il y a un an, elle a fusionné deux entreprises locales pour proposer une offre diversifiée, allant de l'impression traditionnelle et grand format à la personnalisation d'articles promotionnels.

En collaborant avec des experts locaux, elle a su surmonter les défis techniques et logistiques d'une région éloignée, tout en valorisant les forces de sa communauté.

Leur récente intégration au regroupement PromoGroup a permis d'élargir leur offre aux articles promotionnels, comme les vêtements et les accessoires personnalisés. Forte d'une formation en publicité, Josianne a fait le choix stratégique de revenir s'installer à Ville-Marie plutôt que de poursuivre sa carrière à Montréal. Ce retour aux sources lui a offert des opportunités professionnelles diversifiées, favorisant un apprentissage pratique et polyvalent. Inspirée par les valeurs de travail acharné et de rigueur inculquées par ses parents, elle a su transformer ces principes en fondements solides pour son entreprise.

Le soutien indéfectible de sa conjointe Valérie, elle-même entrepreneure, a été déterminant dans sa décision de se lancer en affaires. Ensemble, elles ont surmonté les défis techniques liés à la gestion d'équipements spécialisés en région éloignée. Josianne met un point d'honneur à conserver un contact direct avec la clientèle, soulignant l'importance de l'écoute et de la passion dans le succès entrepreneurial.

Imprimaction 2000 se distingue aujourd'hui par son agilité et sa capacité à répondre aux besoins variés des clients, offrant des solutions d'impression sur mesure allant du papier aux supports promotionnels. Josianne Bergeron illustre parfaitement l'audace et la résilience nécessaires pour prospérer en affaires, tout en valorisant la qualité de vie en région.



photo: Alexandre Bacon



Délices et caprices

St-Édouard-de-Fabre

GINETTE ALLAIN

Avec un fouet dans une main et sa détermination dans l'autre, Ginette Allain prouve que les plus belles réussites naissent de la passion et de la persévérance.

Ginette Allain, fondatrice de Délices et Caprices, a transformé une passion d'enfance en un projet entrepreneurial inspirant.

Depuis qu'elle est toute petite, elle rêvait de créer des desserts uniques, un amour nourri par les encouragements de sa famille. Après un parcours professionnel varié dans la restauration, incluant un coup de cœur pour le métier en travaillant comme serveuse et cuisinière, Ginette décide de tout quitter pour réaliser son rêve. Elle ouvre son propre comptoir de desserts artisanaux, où elle propose des produits frais, personnalisés et faits maison.

Ginette valorise la proximité avec sa clientèle, prenant soin de s'adapter à leurs besoins et préférences, que ce soit pour des commandes sur mesure ou des livraisons dans la région. Malgré les défis d'approvisionnement en produits spécifiques, elle maintient son engagement envers la qualité et l'authenticité. Avec l'aide de sa fille pour la gestion numérique, elle gère tous les aspects de son entreprise, de la production à la distribution.

Animée par une résilience remarquable, Ginette voit chaque obstacle comme une opportunité d'apprendre

et d'évoluer. Elle reste profondément attachée à sa région et à son mode de vie simple, en mettant de l'avant des valeurs de partage et d'amour pour son art.

Sa vision ? Offrir des desserts qui ne sont pas seulement savoureux, mais qui racontent une histoire et reflètent la passion qui l'anime.

Ginette incarne l'esprit entrepreneurial avec son énergie contagieuse, sa détermination et son authenticité, prouvant qu'avec du courage, tout est possible.

Les Pétales du Nord

Lorrainville

CLOÉ PÉTRIN

Cloé Pétrin, fondatrice de l'entreprise Les Pétales du Nord, incarne une nouvelle génération d'entrepreneures passionnées et innovantes. Originnaire du Témiscamingue, elle a choisi de revenir dans sa région après une absence de dix ans pour y cultiver un projet unique : la production de fleurs coupées. Ce projet combine amour de la nature, créativité et vision écologique.

Lancée il y a quatre ans, Les Pétales du Nord se distingue par son modèle d'abonnements floraux, où des clients reçoivent chaque semaine des bouquets réalisés à partir de fleurs cultivées localement. Bien que petite, l'entreprise s'efforce de se diversifier, notamment par la production de semences et des collaborations avec d'autres producteurs québécois. Cloé vise à adapter des variétés de fleurs à l'été court et particulier de sa région, un défi qu'elle aborde avec enthousiasme.

Entièrement autodidacte, Cloé a appris son métier grâce à des recherches en ligne et des échanges avec une communauté florissante de passionnés. Elle partage également ses

De la terre au bouquet, Cloé Pétrin cultive bien plus que des fleurs, elle fait éclore une passion audacieuse qui transforme son rêve en entreprise florissante.



connaissances à travers des guides éducatifs et aspire à inspirer d'autres producteurs par ses innovations.

Son parcours témoigne d'un équilibre entre persévérance et ambition. Malgré un emploi parallèle dans le domaine de la santé, elle accorde une priorité à son entreprise et a pris des mesures concrètes pour structurer sa croissance, comme investir dans la publicité et créer une identité de marque forte.

Inspirée par l'idée qu'«il faut croire en son projet pour convaincre les autres», Cloé Pétrin incarne une entrepreneure qui transforme un loisir en une entreprise florissante, démontrant que passion et pragmatisme peuvent coexister. Elle projette de consacrer tout son temps à son entreprise et rêve d'élargir son impact au-delà de sa région natale. Une source d'inspiration pour quiconque rêve d'oser, de croire et de réussir.

Derrière les fourneaux ou à la tête de ses projets, Samuel Baillargeon incarne l'énergie d'un entrepreneur prêt à raviver sa communauté, une bouchée à la fois.

La Hutte

**SAMUEL
PARENT-BAILLARGEON**

Moffet

Propriétaire du restaurant La Hutte dans la petite municipalité de l'est du Témiscamingue, Samuel Parent-Baillargeon se démarque par sa détermination et son sens de l'accueil. En choisissant de s'implanter loin des grands centres, il prouve qu'une vision audacieuse et une passion sincère peuvent non seulement faire prospérer un commerce, mais aussi dynamiser toute une communauté rurale.

Issu d'une famille d'entrepreneurs, il a d'abord emprunté un parcours académique en sciences naturelles à Montréal avant de découvrir sa passion pour la restauration.

Après un passage marquant à l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ), il s'est formé en gestion de restaurants, ce qui l'a conduit à travailler dans des établissements variés, du cœur de Montréal jusqu'en région.

L'achat du restaurant a marqué un tournant décisif dans sa carrière. Profitant d'un programme municipal visant à revitaliser les commerces locaux, il a transformé cet ancien établissement en un restaurant innovant qui mise sur l'accueil chaleureux et une cuisine unique. Malgré les défis liés à la gestion de la main-d'œuvre et à l'attraction de clients dans un marché restreint, Samuel a su fidéliser son équipe et élargir son rayonnement grâce à des soirées thématiques et des collaborations locales.

Impliqué dans sa communauté, Samuel participe activement à des initiatives locales comme la gestion d'un gymnase communautaire ou des événements sportifs, contribuant ainsi à la vitalité de sa municipalité. Selon lui, l'innovation et la passion sont essentielles pour réussir en affaires. «Si tu n'es pas sur ton X, c'est difficile de consacrer 100 heures par semaine à ton projet», explique-t-il.

Son conseil aux aspirants entrepreneurs ? «Lance-toi, mais sois prêt à y mettre toute ton énergie. Les trois premières années, il faut être présent tous les jours pour bâtir des bases solides».

Avec sa vision, son engagement et sa créativité, Samuel Parent-Baillargeon démontre qu'il est possible de réussir en affaires tout en revitalisant son milieu de vie.

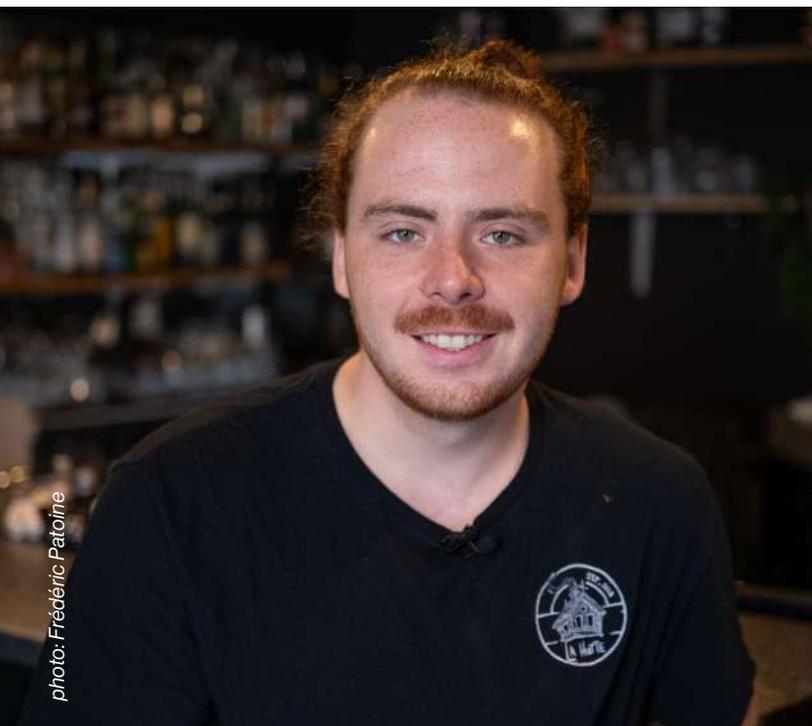


photo: Frédéric Patoine

Les 4 pattes

Témiscaming

RICKY-ANN PLAMONDON

Quand l'amour des animaux devient moteur d'innovation, une simple idée se transforme en ressource essentielle pour toute une communauté.

Dans la ville de Témiscaming, une entrepreneure audacieuse a transformé un besoin local en une opportunité d'affaires florissante. Ricky-Ann Plamondon, technicienne vétérinaire de formation, est la fondatrice de l'entreprise *les 4 Pattes*, une boutique combinant toilettage et produits pour animaux. Son parcours est un témoignage vibrant de persévérance, de créativité et de passion.

Après avoir travaillé pendant cinq ans dans son domaine à Timmins, en Ontario, Ricky-Ann a décidé de revenir au Témiscamingue, suivant son désir de bâtir un projet entrepreneurial. Observant l'absence de services vétérinaires et de toilettage sur son territoire, elle a conçu un projet sur mesure pour répondre aux besoins des propriétaires d'animaux, tout en misant sur son expertise et sa passion pour les soins animaliers.

Lancée avec l'appui de ses proches et après avoir surmonté des défis administratifs et logistiques, *les 4 Pattes* est devenue une ressource incontournable pour les habitants, offrant des aliments spécialisés, des accessoires et des services de toilettage. Ricky-Ann se réjouit des retours positifs de sa clientèle, qui apprécie l'alternative locale et personnalisée à des services situés à des heures de route.

Bien que le démarrage ait nécessité une courbe d'apprentissage abrupte, elle souligne l'importance de demander conseil à d'autres entrepreneurs et d'exploiter les ressources disponibles, comme les organismes de développement économique. Aujourd'hui, elle envisage des projets d'expansion, incluant des services informatifs sur la santé animale et des collaborations avec des vétérinaires.

Ricky-Ann incarne l'esprit entrepreneurial rural, où proximité et solidarité se traduisent par une réussite collective. Son histoire inspire non seulement la relève locale, mais illustre aussi le potentiel de transformer une idée en un projet à impact durable pour la communauté.





Corporation de Développement Gaboury

Latulipe-et-Gaboury

ANDRÉ BAILLARGEON

La persévérance, c'est croire en son projet même quand il faut défricher, bûcher et bâtir à partir de rien.

La Corporation de développement Gaboury, active depuis 35 ans à Latulipe, témoigne d'un modèle entrepreneurial innovant centré sur le développement local. Créée initialement pour gérer des lots intra-municipaux et offrir des emplois, elle a diversifié ses activités au fil du temps. Elle s'investit notamment dans la sylviculture, la transformation des ressources sous-exploitées et des projets agroforestiers comme une bleuetière et une sapinière.

Sous la direction d'André Baillargeon, en poste depuis trois ans, la corporation adopte une approche proactive et créative. Parmi ses initiatives récentes figurent deux projets phares : une usine de transformation pour maximiser l'utilisation des essences de bois sous-exploitées et un projet récréotouristique innovant. Ce dernier inclut des infrastructures de prêt-à-camper ("glamping") et de prêt-à-piquer dans le cadre enchanteur du Témiscamingue, favorisant ainsi le tourisme tout en dynamisant l'économie locale.

Le défi principal de la corporation réside dans la régulation stricte, notamment pour l'aménagement des terrains et la gestion des zones protégées. Cependant, une équipe passionnée et des partenaires collaboratifs permettent de surmonter ces obstacles.

Avec une vision axée sur la durabilité et l'innovation, la Corporation Gaboury démontre qu'il est possible de conjuguer développement économique, protection du territoire et création d'emplois durables. Un modèle inspirant pour les entrepreneurs souhaitant investir dans le potentiel des régions rurales.



Artiste visuelle

Lorrainville

ÉDITH LAPERRIÈRE

Édith Laperrière, artiste visuelle originaire du Témiscamingue, a un parcours inspirant d'entrepreneure créative. Spécialisée en sérigraphie, elle puise son inspiration dans les paysages ruraux, qu'elle transpose avec sensibilité dans ses œuvres.

Édith incarne parfaitement l'équilibre entre création artistique et gestion entrepreneuriale. En tant que travailleuse autonome, elle gère tous les aspects de son entreprise : création, gestion budgétaire, communication, commandes sur mesure et participation à des projets artistiques d'envergure, notamment des œuvres intégrées à des bâtiments publics. Son offre de services est variée, allant de la vente d'œuvres originales aux formations et ateliers pour divers publics. Son implication, avec des expositions au Musée d'art de Rouyn-Noranda, démontre sa capacité à faire rayonner son art.

Entre tradition et innovation, Édith Laperrière transforme les paysages du Témiscamingue en œuvres d'art, prouvant que la passion peut devenir une entreprise florissante.



Toutefois, elle souligne les défis de concilier sa carrière artistique avec son poste de coordonnatrice à la Maison des Jeunes du Témiscamingue, nécessitant rigueur et discipline.

Édith met en lumière l'importance d'un réseau solide et de la persévérance. Elle encourage les jeunes entrepreneurs à faire preuve de créativité, à résoudre les défis avec proactivité et à s'entourer de personnes inspirantes. À travers son art, elle souhaite renforcer le sentiment d'appartenance des habitants à leur territoire et valoriser la beauté de sa région.

Son parcours illustre comment passion et entrepreneuriat peuvent s'harmoniser pour bâtir une carrière authentique et durable.



Nordvie

St-Bruno-de-Guigues

MADELEINE OLIVIER

L'ingénieure devenue agricultrice visionnaire, un retour aux racines pour réinventer l'agriculture biologique et tisser des liens entre tradition et innovation.

Madeleine Olivier, ingénieure électromécanique de formation, incarne une transition inspirante : après 11 ans dans le milieu industriel, elle est revenue aux racines familiales pour co-diriger l'entreprise agricole *Nordvie* à St-Bruno-de-Guigues. Fondée en 1984 et spécialisée dans la production de fraises, de framboises, de légumes biologiques diversifiés, ainsi que dans la transformation alimentaire, cette ferme est aujourd'hui un exemple de modernisation en agriculture régionale.

Le parcours atypique de Madeleine témoigne de l'importance des compétences transférables. Si elle regrette parfois de ne pas avoir étudié l'agronomie, son expérience en gestion de projets et en ingénierie a enrichi sa capacité à innover dans les processus agricoles. Par ailleurs, elle valorise l'accès à la formation continue, qui lui permet de combler les lacunes techniques tout en développant des produits transformés tels que le jus de fraise, des tisanes et des épices.

L'entreprise *Nordvie* se distingue par sa certification biologique et son modèle de circuits courts, où le contact direct avec les consommateurs est privilégié. Pourtant, la faible densité de population locale pose des défis logistiques. Madeleine doit parcourir plusieurs centaines de kilomètres chaque semaine, notamment pour approvisionner des marchés à Val-d'Or, un travail exigeant mais nécessaire pour fidéliser une clientèle étendue.

Au-delà des difficultés, Madeleine trouve dans ce métier une véritable source d'autonomie et de satisfaction, en phase avec les valeurs qu'elle chérit.

En copropriété avec ses parents et son conjoint, l'exploitation est le fruit d'un travail collaboratif intergénérationnel qui allie tradition familiale et innovation.

Vers Forêt

Latulipe-et-Gaboury

XAVIER MANTHA

Là où la passion pour la nature rencontre l'innovation entrepreneuriale, transformant des défis forestiers en saveurs d'exception et en expériences durables.

Xavier Mantha est un entrepreneur passionné de nature et de comestibles sauvages, originaire de Latulipe. À 28 ans, après des études à Rimouski en biologie et psychosociologie, il revient dans sa région d'origine et acquiert Vers Forêt, une entreprise spécialisée dans la commercialisation et la formation sur les plantes et champignons comestibles. En partenariat avec sa conjointe, Roxane Labbé, Xavier développe une approche axée sur la cueillette, la transformation et la vente de produits naturels comme des sirops et des plantes aromatiques.

Vers Forêt se distingue par ses deux volets principaux : la vente de produits comestibles sauvages, directement issus de la nature sans intervention humaine, et la formation expérientielle. Cette dernière permet aux participants de vivre une immersion sensorielle en forêt, où ils apprennent à identifier et apprécier les plantes et champignons tout en découvrant des recettes uniques et des produits forestiers rares.

L'entreprise repose sur un modèle économique qui valorise le bouche-à-oreille et la présence dans les marchés publics. La demande pour ces produits de niche est forte, souvent au point de dépasser l'offre disponible. Xavier et Roxane souhaitent développer davantage le volet formation et diversifier leur impact, avec des événements à venir dès ce printemps.

Xavier évoque l'importance de se lancer dans un domaine qui nous passionne, tout en prenant des risques calculés. Selon lui, l'entrepreneuriat exige de sortir de sa zone de confort, mais une fois lancé, c'est l'une des plus belles aventures. Le succès de leur entreprise est le résultat d'une vision claire et d'une audace d'action, illustrée par leur expérience de formation, où une offre de service, lancée sur un coup de tête, a été remplie en 24 heures.

Ce témoignage incite à la persévérance, à l'innovation et à l'importance de s'engager dans des projets alignés avec ses valeurs.



Balado : La vérité sort de la bouche des enfants

Dans un paysage éducatif en pleine évolution, l'initiative des élèves de 4^e année de madame Janiphée Guimond à l'école St-Gabriel illustre la capacité des jeunes à s'engager dans un projet entrepreneurial porteur de sens. Leur balado, **La vérité sort de la bouche des enfants**, est bien plus qu'une expérience pédagogique : c'est un véritable tremplin vers l'apprentissage collaboratif et la communication.

Un projet né de la curiosité et de l'échange

L'idée est née d'une activité en classe sur les mots interrogatifs. L'enthousiasme des élèves a mené à la création d'un balado explorant six thématiques (alimentation, stress, TDAH, technologies, posture). Des professionnels ont été invités pour enrichir chaque épisode et un segment culturel permet d'élargir la discussion en comparant différentes réalités à travers le monde.

Un apprentissage global et structurant

Ce projet a permis aux élèves de développer des compétences essentielles en communication, collaboration et gestion de l'information, tout en renforçant leur confiance en soi et leur esprit critique. L'écriture des scripts, la formulation des questions et l'enregistrement des épisodes ont aussi favorisé leur aisance en français, tant à l'écrit qu'à l'oral.

Des défis transformés en opportunités

Intégrer ce projet à l'horaire scolaire a nécessité une organisation minutieuse et une grande flexibilité. Malgré la gestion du temps et les contraintes logistiques, les élèves ont su s'adapter et travailler en équipe, transformant chaque difficulté en apprentissage concret.

Un impact qui dépasse les murs de la classe

Au-delà de l'école, ce balado crée un pont avec la communauté, encourageant le dialogue entre parents et enfants et sensibilisant à divers enjeux sociaux. Sa diffusion sur une plateforme d'écoute amplifie sa portée et renforce l'engagement des jeunes dans un projet significatif.

L'entrepreneuriat en éducation : un défi à relever

Cette expérience démontre que l'entrepreneuriat en éducation, bien que demandant du temps et de l'organisation, est une démarche enrichissante. En impliquant les élèves dès le départ et en valorisant chaque réussite, on favorise leur engagement



La cantine des 6^e



Une initiative née d'un simple commentaire lors d'un conseil d'établissement s'est transformée en un projet entrepreneurial enrichissant. L'idée? Permettre à tous les élèves d'avoir accès à de la nourriture abordable. Ce projet, porté par une classe de 6^e année, illustre parfaitement comment l'éducation peut être un levier d'innovation sociale.

Deux fois par semaine, ces jeunes entrepreneurs en herbe préparent des collations et les distribuent dans les classes de l'école, au prix coûtant. Ce projet ne se limite pas à la cuisine : il apprend aux élèves à planifier, à gérer des ressources et à comprendre la notion de coût et de profit. Plus encore, il crée un esprit d'entraide et de collaboration au sein du groupe.

Au fil des semaines, les élèves ont relevé plusieurs défis : la gestion du temps, l'organisation du matériel et la nécessité d'une supervision lors de la préparation des

collations. Pour y remédier, ils ont mis en place un horaire précis, planifiant leur menu et calculant le coût de production. Cette approche structurée leur permet de mieux comprendre la gestion d'un projet tout en développant leur autonomie.

Les retombées sont significatives : environ un tiers des élèves de l'école profitent de ce service, les familles apprécient cette initiative, et les élèves découvrent de nouvelles collations tout en développant leur goût pour l'entrepreneuriat. L'impact dépasse donc les murs de la classe pour s'inscrire dans la communauté scolaire.

Pour les enseignants hésitant à se lancer dans un projet entrepreneurial avec leurs élèves, ce témoignage est une source d'inspiration. L'expérience montre qu'en faisant confiance aux élèves et en les impliquant activement, ils développent des compétences essentielles tout en prenant plaisir à créer quelque chose de concret et utile. En somme, l'apprentissage devient une aventure collective où chacun trouve sa place et contribue au bien-être commun.



Jardin hydroponique



À l'école EMR de Lorrainville, un jardin hydroponique transforme la classe en un espace d'apprentissage actif. Les élèves cultivent des plantes, tiennent un journal d'observation et gèrent les activités connexes. La première récolte a permis de cuisiner leurs propres cultures et d'en faire profiter l'école et la communauté.

Ce projet dépasse le simple jardinage. Il sert de support pour comprendre les écosystèmes, la conservation des ressources et l'impact du développement humain sur l'environnement. Il sensibilise les élèves au développement durable et renforce leur engagement écologique.

Un apprentissage concret et des défis relevés

Les élèves découvrent que l'entretien du jardin va au-delà de l'arrosage : mesurer le pH et le PPM, ajouter des nutriments et surveiller la croissance des plantes. Ils développent leur autonomie, leur rigueur et leur esprit d'équipe.

Les défis n'ont pas manqué, notamment le nettoyage des algues et l'entretien des paniers de culture. Mais en travaillant ensemble, les élèves ont appris la persévérance et la gestion des responsabilités.

Un impact social et une ouverture vers l'entrepreneuriat

Le projet a eu des retombées positives : des repas ont été préparés pour l'école et des dons alimentaires ont été faits à la communauté. Présenté au conseil municipal, il illustre le rôle de l'école dans l'engagement social.

Certains élèves, inspirés par cette expérience, envisagent déjà un avenir entrepreneurial, notamment dans des domaines liés au soin du vivant.

Un appel aux enseignants

Ce projet démontre qu'oser entreprendre en classe est une opportunité unique d'apprentissage. Il favorise l'autonomie, la motivation et la confiance des élèves, tout en les sensibilisant aux enjeux de demain. **Cultiver un jardin, c'est aussi cultiver des citoyens engagés.**



Le service à la clientèle

Un incontournable pour les entrepreneur.e.s

Miser sur l'excellence dans les relations avec vos clients, c'est investir dans leur fidélité, leur satisfaction et, ultimement, dans le succès durable de votre entreprise.

Dans le monde des affaires, le service à la clientèle est bien plus qu'une obligation : il reflète les valeurs d'une entreprise et son engagement envers ses clients. Offrir une expérience exceptionnelle permet de se démarquer et de gagner leur confiance.

Au-delà de la résolution de problèmes, un bon service consiste à bâtir des relations authentiques, anticiper les besoins et dépasser les attentes. Dans un marché concurrentiel, la qualité de la relation client fait souvent la différence.

Une stratégie d'affaires payante

Investir dans le service à la clientèle, c'est investir dans la croissance et la pérennité de son entreprise. Un client satisfait est un client fidèle, mais aussi un ambassadeur naturel qui partage son expérience positive avec son entourage. Cela réduit les coûts liés à l'acquisition de nouveaux clients tout en augmentant la rentabilité, puisque la fidélisation est souvent moins coûteuse que la conquête.

La personnalisation comme clé du succès

Aujourd'hui, les clients recherchent des expériences qui répondent précisément à leurs attentes. Personnaliser les interactions en tenant compte des besoins individuels permet de renforcer le lien de confiance et d'offrir une valeur ajoutée. Qu'il s'agisse d'un service rapide, d'une approche proactive ou de petites attentions, chaque détail compte.

Former et motiver ses équipes

Un service à la clientèle de qualité repose également sur une équipe bien formée, motivée et alignée avec la vision de l'entreprise. Les employés en contact direct avec les clients jouent un rôle clé dans la perception de la marque. En les valorisant et en leur fournissant les outils nécessaires, les entreprises s'assurent qu'ils représentent efficacement leur mission.

L'impact de la technologie

L'ère numérique a transformé les attentes des clients. Les entreprises doivent donc intégrer

des outils modernes pour faciliter les communications et améliorer l'expérience client. Que ce soit par le biais de plateformes en ligne, de "chatbots" ou de sondages de satisfaction, la technologie permet de mieux comprendre et répondre aux besoins des clients. Cependant, elle ne doit jamais remplacer l'humain, qui reste essentiel pour établir une connexion émotionnelle.

Une culture d'entreprise orientée client

Plus qu'un processus, une culture axée sur le client repose sur l'écoute, l'empathie et la transparence. En mobilisant toute l'équipe autour de cette vision, les entrepreneurs assurent une expérience exceptionnelle.

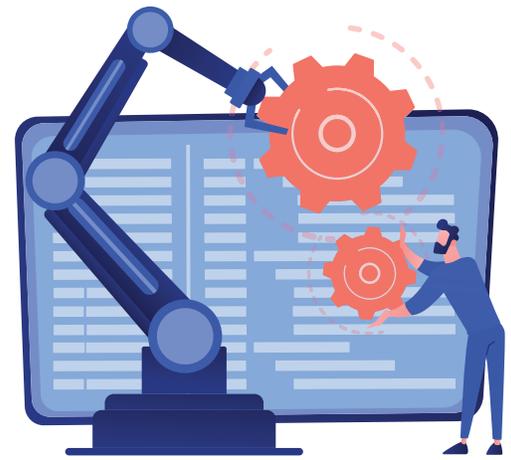
Le service à la clientèle n'est pas qu'un volet opérationnel : c'est un levier stratégique et un moteur de croissance. Miser sur l'excellence relationnelle, c'est investir dans la fidélité et le succès durable de son entreprise.



Chambre de Commerce
Témis-Accord

L'innovation

Un atout stratégique pour votre entreprise



Dans un marché en constante évolution, innover est devenu un impératif pour vous, entrepreneurs. Que vous souhaitiez améliorer un produit, optimiser un processus ou repenser votre modèle d'affaires, l'innovation est votre meilleur allié pour vous différencier, gagner en compétitivité et assurer la pérennité de votre activité.

Un moteur de croissance et de performance

L'innovation vous ouvre de nouvelles opportunités de marché et favorise l'augmentation de vos revenus. En adoptant des technologies de pointe, en développant des services inédits ou en optimisant votre chaîne de production, vous améliorez votre efficacité et réduisez vos coûts. De plus, une approche innovante vous permet d'anticiper les tendances et d'adapter rapidement votre offre aux besoins de vos clients.

Une réponse aux défis actuels

Face aux défis économiques et environnementaux, l'innovation est une solution incontournable. Elle vous aide à vous adapter aux exigences réglementaires, à intégrer des pratiques durables et à renforcer votre responsabilité sociale. Que ce soit par la digitalisation, l'éco-conception ou de nouvelles stratégies de gestion, innover vous permet de bâtir une entreprise plus résiliente et performante.

Un facteur d'attractivité et de motivation

Les entreprises innovantes attirent plus facilement les talents et fidélisent leurs employés. En favorisant un environnement de travail dynamique, propice à la créativité et à l'expérimentation, vous stimulez l'engagement

de vos équipes. L'innovation est également un puissant levier de collaboration : en vous associant avec d'autres acteurs, "startups", universités ou centres de recherche, vous bénéficiez d'un écosystème stimulant pour votre développement.

Investir dans l'innovation : une nécessité

Pour rester compétitif, vous devez intégrer l'innovation dans votre stratégie globale. Cela passe par une culture d'entreprise qui encourage l'audace et l'expérimentation, ainsi que par des investissements en recherche et développement. De nombreuses ressources et accompagnements existent pour vous aider à structurer votre démarche innovante et à maximiser votre impact.

Dans un monde en perpétuel changement, l'innovation n'est plus une option, mais une nécessité. En la plaçant au cœur de votre stratégie, vous vous assurez un avenir prospère et durable.



**Espace d'accélération
et de croissance**
de l'Abitibi-Témiscamingue

L'EACAT est là pour vous informer et vous aider dans vos projets, en vous offrant un accompagnement sur mesure et des ressources adaptées à vos besoins d'innovation. N'hésitez pas à nous contacter!

www.eacat.ca | 819-629-4324

Acheter une entreprise

Stratégie et succès

Acquérir une entreprise est une opportunité stratégique, mais aussi un défi exigeant rigueur et vision. Voici les clés d'un rachat réussi.



Scruter chaque détail

Avant de signer, une due diligence approfondie est essentielle. Examiner la santé financière, les contrats, la fiscalité et les opérations permet d'identifier les forces et les risques. Un audit rigoureux prévient les mauvaises surprises et garantit une transaction éclairée. Faites appel à des professionnels expérimentés offrant des conseils stratégiques et avisés, assurant ainsi la sécurisation et l'optimisation du projet d'acquisition.



Évaluer le potentiel

Ne vous fiez pas uniquement aux chiffres ! Analysez le modèle d'affaires, le marché, la concurrence et la dynamique sectorielle. Comprendre la proposition de valeur et les leviers de croissance assure une intégration cohérente avec vos objectifs à long terme.



Négocier intelligemment

Une valorisation réaliste et bien argumentée est la clé d'une transaction réussie. Anticipez les risques, structurez le financement et fixez des conditions avantageuses. Un bon équilibre entre rentabilité immédiate et développement futur renforce la viabilité de l'opération.



Assurer une transition fluide

Un rachat ne s'arrête pas à la signature. Préparer un plan d'intégration solide minimise les perturbations : communication transparente, engagement des employés, maintien des relations clients et continuité des opérations sont cruciaux pour préserver la valeur de l'entreprise.



Adapter et faire évoluer

Les premiers mois sont décisifs. Ajustez la stratégie en fonction des défis rencontrés, optimisez les processus et capitalisez sur les forces existantes. Agilité et anticipation sont les piliers d'un rachat réussi et durable.

Bénéficiaire d'un accompagnement stratégique

Acheter une entreprise est une démarche complexe qui nécessite des conseils avisés. La Société de développement et la SADC du Témiscamingue offrent un accompagnement personnalisé aux entrepreneurs qui envisagent l'acquérir une entreprise. De l'analyse des opportunités à la planification de la transition, en passant par la structuration du financement, ces deux organismes mettent à votre disposition leur expertise pour maximiser vos chances de succès. Grâce à ses conseils stratégiques et à une approche adaptée à vos besoins, elle vous aide à naviguer chaque étape du processus d'achat en toute confiance.

**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
DU TÉMISCAMINGUE**

SADC
TÉMISCAMINGUE

Vendre son entreprise

Les clés d'une transmission réussie

Vendre son entreprise ne s'improvise pas.
Entre valorisation, négociation et transition, chaque étape compte.
Voici comment maximiser vos chances de succès.



Préparer le terrain

Avant toute mise en vente, un diagnostic stratégique s'impose : état financier, forces et faiblesses, opportunités d'amélioration. Une évaluation réaliste par des experts évite les mauvaises surprises et assure une transaction fluide.



Séduire les acheteurs

Au-delà des chiffres, l'image et la solidité de l'entreprise influencent la décision. Des états financiers impeccables, un historique de performances rassurant et une communication soignée font la différence.



Trouver le bon repreneur

Un acheteur doit être aligné avec la vision et les besoins de l'entreprise. Une prospection ciblée garantit une reprise pérenne.



Négocier avec précision

Structurer l'offre, définir les engagements et sécuriser les aspects légaux et fiscaux avec des experts sont des étapes incontournables pour une transaction optimale.



Assurer la transition

Une passation fluide passe par un accompagnement du repreneur, la gestion des employés et la continuité des opérations. Selon les termes de la vente, l'ancien propriétaire peut rester en soutien temporaire.

Anticipation, rigueur et stratégie sont les piliers d'une cession réussie. Une vente bien préparée, c'est une entreprise qui continue d'évoluer après son départ.

Bénéficier d'un accompagnement pour faciliter la transaction

La Société de développement et la SADC du Témiscamingue vous accompagnent dans la vente de votre entreprise en collaboration avec vos professionnel.le.s (comptable, notaire, avocat.e, fiscaliste, CTEQ) afin de simplifier la vente de votre entreprise et assurer sa continuité.

- Analyse de votre situation
- Exploration des options d'achat adaptées à vos objectifs
- Maillage stratégique pour trouver des acheteurs potentiels
- Coaching personnalisé tout au long du processus de vente
- Soutien au transfert pour une transition harmonieuse



Boutique PC Larocheville - Guigues
photo: Alexandre Bacon

chez un Commerçant près de chez vous

Acheter local, c'est bien plus qu'une simple transaction : c'est investir dans l'économie du Témiscamingue, soutenir des créateurs d'emplois, des innovateurs et des familles d'ici.

Dans nos choix quotidiens, il est tentant de privilégier les grandes plateformes en ligne pour leur accessibilité et leurs promotions. Pourtant, chaque achat que nous faisons a un impact direct sur notre communauté.

Les entreprises locales ne se contentent pas de vendre des produits ou des services. Elles enrichissent nos villages, renforcent notre identité collective et participent à l'attractivité de notre territoire. Chaque dollar dépensé près de chez nous aide à préserver ce tissu économique et social si précieux.

Faire le choix du local, c'est aussi célébrer l'authenticité et l'histoire de notre milieu. En soutenant les commerces de proximité, nous contribuons à leur dynamisme et affirmons que notre culture et nos traditions ont de la valeur.

La prochaine fois que vous hésitez entre commander en ligne ou acheter localement, rappelez-vous : chaque achat ici, c'est un pas vers un avenir prospère pour notre communauté. Ensemble, façonnons cet avenir, un achat à la fois.

**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
DU TÉMISCAMINGUE**
SADC
TÉMISCAMINGUE

Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), vous gardez **0,66 \$** dans l'économie locale si vous dépensez 1 \$ dans une petite entreprise mais seulement 0,11 \$ si vous faites vos achats dans une multinationale.



Voici 5 bonnes pratiques pour encourager l'achat local et maximiser son impact :



Favoriser les producteurs locaux

Optez pour des produits agricoles, artisanaux ou manufacturés par des entreprises de la région. Acheter directement auprès des fermiers, dans des marchés publics ou via des paniers bio soutient l'économie locale et réduit l'empreinte carbone.



Partager vos expériences

Recommandez les commerces locaux à votre entourage, que ce soit en personne ou sur les réseaux sociaux. L'effet du bouche-à-oreille est un puissant moteur de croissance pour les petites entreprises.



Acheter avec intention

Posez-vous des questions avant d'acheter en ligne ou dans des grandes chaînes : ce produit ou service existe-t-il près de chez moi ? Mener cette réflexion vous pousse à explorer et soutenir des entreprises locales.



Offrir des cadeaux locaux

Pour les anniversaires, fêtes ou événements, choisissez des produits ou services locaux comme cadeaux. Cela permet de faire découvrir des entreprises de la région à vos proches et soutient les artisans et entrepreneurs locaux.



Soutenir les événements locaux

Participez à des événements comme les marchés de Noël, festivals ou expositions organisés par des commerces locaux. Ces occasions permettent de dynamiser l'économie de votre région tout en découvrant des produits uniques.

L'ÉCONOMIE SOCIALE : UNE ENTREPRISE DE SENS ET D'IMPACT

L'économie sociale est un modèle d'affaires qui place l'humain et la collectivité au cœur de son fonctionnement. Portée par des valeurs d'inclusion, de participation et de respect de l'environnement, elle répond aux besoins essentiels des communautés tout en réinvestissant ses revenus pour maximiser l'impact local et favoriser un développement économique durable.

Également appelée entrepreneuriat collectif, l'économie sociale regroupe des coopératives et des organismes à but non lucratif (OBNL) qui génèrent des revenus tout en servant le bien commun. Ces entreprises sont présentes dans des secteurs variés tels que la culture, le tourisme, l'habitation, l'agroalimentaire, la foresterie, la santé, le transport et les services aux entreprises.

UNE ALTERNATIVE PERFORMANTE ET DURABLE

Contrairement aux idées reçues, les entreprises d'économie sociale sont rentables et concurrentielles. Elles adoptent des stratégies d'affaires rigoureuses, développent des marchés solides et assurent leur pérennité. La différence majeure réside dans l'utilisation de leurs profits : au lieu d'être redistribués à des actionnaires, les bénéficiaires sont réinvestis pour renforcer leur mission sociale et soutenir la collectivité.

Face aux défis contemporains tels que la crise du logement, la sécurité alimentaire et les enjeux environnementaux, l'économie sociale apporte des solutions novatrices et adaptées aux réalités locales. Par exemple, le **Rift** favorise l'accès à la culture en diffusant des expositions et des spectacles. La **Coop de l'Arrière-Pays** démocratise l'accès au plein air et participe à l'entretien des infrastructures récréatives. Les **Ateliers Kami** offrent des emplois adaptés aux personnes vivant avec des limitations, tandis que les **Aventures Obikoba** mettent en valeur le patrimoine naturel et culturel de Rémigny.

ESPACE EC : UN MOTEUR POUR L'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF

Dans cette dynamique, Espace Entrepreneuriat Collectif (Espace EC) joue un rôle clé en structurant et en soutenant l'essor de l'économie sociale. En tant que pôle d'économie sociale au Québec, il promeut l'entrepreneuriat collectif, facilite la concertation entre les acteurs économiques et accompagne le développement des entreprises sociales en soutenant leur innovation et leur expansion.

L'économie sociale prouve qu'il est possible d'allier rentabilité et engagement social. Ce modèle d'affaires, en constante évolution, constitue une alternative crédible et prometteuse pour bâtir des communautés résilientes et prospères.

EN ABITIBI-TÉMISCAMINGUE,
L'ÉCONOMIE SOCIALE C'EST:

330 entreprises

4 350 emplois

422 M\$ en revenus

une masse salariale de

143 M\$

AU QUÉBEC, C'EST:

11 200 entreprises

+ de

220 000 emplois

90 700 administrateurs

13 millions de membres
ayant un apport décisionnel

47,8 M\$ de revenus chaque année

269 000 bénévoles



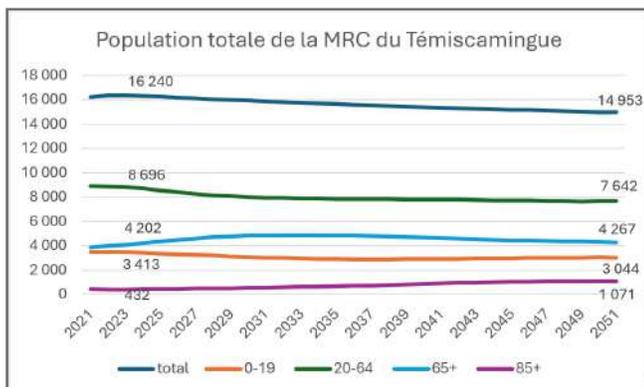
Un marché du travail sous pression

Défis et opportunités en Abitibi-Témiscamingue

Le marché du travail en Abitibi-Témiscamingue est en pleine mutation. Alors que les départs à la retraite s'accroissent, le bassin de main-d'œuvre peine à suivre. Avec un faible taux d'immigration, une participation limitée des femmes et des personnes handicapées, ainsi qu'un solde migratoire négatif, les entreprises doivent repenser leurs stratégies de recrutement.

Une démographie en déclin

D'ici 2051, la population de la MRC du Témiscamingue passera de 16 240 à 14 953 habitants, avec une baisse marquée chez les 0-19 ans et les 20-64 ans.



Source: Institut de la Statistique du Québec, 2024

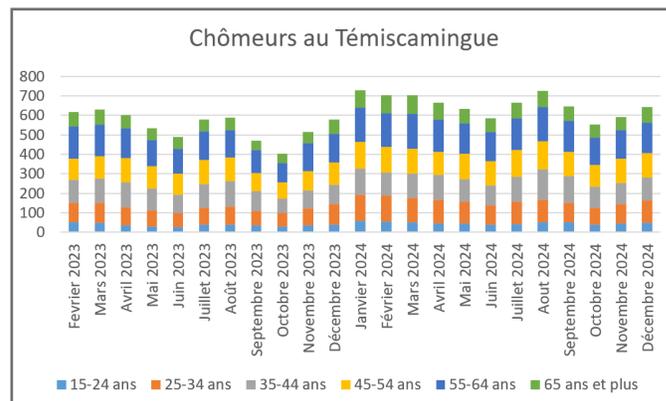
L'indice de remplacement – soit le nombre de jeunes de 20 à 29 ans pour 100 départs à la retraite – est de 61,8, le plus bas de la région, contre une moyenne québécoise de 94,7.

Des postes vacants, mais peu de candidats

Avec 3 895 postes non pourvus au 3^e trimestre 2024, l'Abitibi-Témiscamingue affiche le 2^e plus haut taux de postes vacants au Québec et se classe 11^e au Canada. Plus de la moitié de ces emplois ne requièrent qu'un an d'expérience ou moins, mais restent difficiles à combler.

Chômage en hausse, mais un potentiel inexploité

Si le taux de chômage reste faible, il a grimpé de 19 % en un an, particulièrement chez les 15-24 ans, les 25-34 ans et les 65 ans et plus. Pourtant, plusieurs groupes sous-représentés – femmes de 55 ans et plus, personnes handicapées, Autochtones et immigrants – constituent un vivier de talents à mobiliser.



Source: Service Canada, 2024

Entrepreneurs : adaptez vos stratégies

Face à ces défis, les employeurs doivent élargir leur horizon en recrutant au sein de ces groupes, en misant sur la formation et en adaptant leurs conditions de travail. Besoin d'accompagnement? Le bureau de Services Québec de Ville-Marie et la page Facebook «Aide à l'emploi, Services Québec, Abitibi-Témiscamingue» sont là pour vous aider à relever ce défi.

Daniel Poliquin
Analyste du marché du travail
Direction générale de Services Québec
de l'Abitibi-Témiscamingue

Services aux entreprises

Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale

RECRUTER ■ FORMER ■ MOBILISER



LES SERVICES AUX ENTREPRISES

- Une approche d'intervention structurée pour vous aider à
 - améliorer la gestion de vos ressources humaines;
 - attirer et embaucher des candidates et candidats;
 - former, fidéliser et mobiliser vos employées et employés;
 - augmenter la productivité de votre entreprise.
- Des mesures d'aide financière adaptées à vos objectifs et à votre situation.
- Des services d'accompagnement en gestion des ressources humaines pour
 - clarifier vos besoins de main-d'œuvre et explorer des pistes de solution;
 - déterminer les priorités d'intervention et proposer des outils et des actions pour la réalisation des solutions retenues;
 - analyser les enjeux touchant l'offre et la demande de main-d'œuvre sur le marché du travail.

PORTRAIT RH

Obtenez un portrait réaliste et utile de vos pratiques de gestion des ressources humaines en répondant à un questionnaire convivial en ligne.



DES INTERVENTIONS POUR LA GESTION DE VOS RESSOURCES HUMAINES

Nos conseillères et conseillers aux entreprises sont là pour vous outiller et vous guider pour optimiser vos stratégies organisationnelles et de gestion des ressources humaines. Par exemple :

- **Mandat de consultation** (stratégies, politiques et outils)
- Coaching-développement des **habiletés de gestion**
- Mise sur pied d'un **service de ressources humaines**
- **Recrutement**



SUBVENTIONS SALARIALES

Différentes subventions salariales permettent à des employeurs d'obtenir une aide financière pour soutenir l'accueil et l'intégration en emploi de personnes déterminées mais qui font face à des obstacles à l'emploi.

L'emploi peut être à temps plein ou à temps partiel.



FORMATION

En encourageant le développement des compétences de votre personnel, vous augmentez la productivité de votre entreprise. De plus, tout en les valorisant, vous démontrez à vos employées et employés qu'ils peuvent s'épanouir au sein de celle-ci.

Mesure de formation de la main-d'œuvre

- Développez les compétences des membres de votre personnel, aussi bien celles de vos travailleuses et travailleurs déjà en emploi que celles de ceux nouvellement embauchés.
- Mettez sur l'expertise des membres de votre personnel expérimentés grâce au Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT). Cette formule de compagnonnage permet de développer les compétences d'une collègue ou d'un collègue moins expérimenté.



PRODUCTIVITÉ

Un soutien financier pourrait vous être offert pour vous aider lors de changements dans votre entreprise qui se traduiront par des gains de productivité. Cet appui vous permet, par exemple,

- d'offrir des formations destinées aux travailleuses et travailleurs devant s'adapter à un changement technologique;
- de revoir l'organisation du travail de votre entreprise afin d'en augmenter la productivité pour compenser la rareté de la main-d'œuvre.

QUÉBEC EMPLOI

Recrutez votre personnel grâce au site d'offres d'emploi du gouvernement.

- Accédez à une banque de candidatures pour recruter du personnel permanent ou temporaire, des étudiantes et étudiants, des stagiaires, etc.
- Publiez vos offres d'emploi gratuitement.



CONSULTEZ NOS CONSEILLÈRES ET CONSEILLERS

Une équipe motivée pour vous, avec vous!

Région de Montréal :
514 873-7032, option 2

Ailleurs au Québec :
1 800 644-0075

Pour trouver les coordonnées de nos bureaux, utilisez le localisateur de bureaux de Services Québec.

[Québec.ca/bureaux-servicesquebec](https://quebec.ca/bureaux-servicesquebec)





FORMATION

Mieux gérer
La diversité culturelle

**Vous souhaitez développer des compétences
interculturelles ?**

**Vous souhaitez mieux vous outiller pour faire de la
diversité culturelle un levier de productivité et de
cohésion au sein de votre entreprise ?**

**Notre formation sur la gestion de la diversité culturelle
en entreprise est pour vous !**



Pour information:

Hélène Nickner, directrice générale
helene.nickner@cjet.qc.ca
819-622-2538 poste 243

Concrétisez votre projet d'entreprise



**Créavenir, un
programme pour
les entrepreneurs
de 18 à 39 ans**

Profitez d'accompagnement,
de mentorat et d'aide
financière pour le démarrage
de votre nouvelle entreprise.
desjardins.com/creavenir

 **Desjardins**

Créavenir

par  **Desjardins**
Entreprises



Le programme Créavenir s'adresse aux jeunes entrepreneurs de 18 à 39 ans ne disposant pas des garanties ou de la mise de fonds pour obtenir le financement conventionnel nécessaire. Le programme offre de l'accompagnement et une aide financière pour les projets retenus.

Ce programme a permis de soutenir des entreprises de la région du Témiscamingue.

Voici à titre d'exemples :

- Noémie Landry / Nhome Intérieur – Saint-Bruno-de-Guigues
- Carol-Ann Larouche-Héroux / Carolann LH Photos – Duhamel-Ouest
- Naomy Barrette / NB Thérapie - Lorrainville
- Louis-Philippe Laroche / Foresterie LPL – Saint-Édouard-de-Fabre
- Ariann Lamarche et Jean-Michel Bélanger L'Allier / La Ferme les Jardins Enchanthés / Lorrainville
- Patricia Noël et Émile Beaupré / La Kabane Rose - Laniel
- Karl Gilbert-Drouin / KD Ébénisterie - Saint-Bruno-de-Guigues

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Fournir l'encadrement nécessaire aux jeunes entrepreneurs en les dirigeant vers le soutien et l'accompagnement disponibles dans le milieu;
- Offrir un financement adapté à la réalité des jeunes entrepreneurs, sans les exigences usuelles;
- Fournir un levier financier pour faciliter l'accès aux sources de financement disponibles et au crédit conventionnel;
- Permettre aux jeunes entrepreneurs de se constituer un historique de crédit et de bâtir leur réputation financière.

CLIENTÈLE VISÉE

Jeunes entrepreneurs de 18 à 39 ans qui :

- souhaitent créer une entreprise ou prendre la relève d'une entreprise existante;
- possèdent déjà une entreprise depuis moins de 3 ans
- n'ont pas les garanties suffisantes ou la mise de fonds requise pour un accès au financement conventionnel.

FINANCEMENT

- 1 Le financement offert sur recommandation du comité Créavenir comporte: un crédit d'exploitation (marge de crédit) pouvant atteindre 15 000 \$, offert à un taux avantageux (t.p.+0,5 %), pour une période de cinq ans;
- 2 Au besoin, une subvention (aide non remboursable) pouvant atteindre 5 000 \$ et pouvant servir de mise de fonds pour accéder à d'autres sources de financement.
www.desjardins.com/creavenir

MERCI À NOS PARTENAIRES POUR L'ACCOMPAGNEMENT

L'accompagnement en entrepreneuriat (recherche de financement, plan d'affaires et mentorat) est offert par des partenaires locaux (Société de développement et SADC du Témiscamingue).

Un plan d'affaires interactif et des outils d'aide à la décision sont également disponibles sur

www.desjardins-outils-entreprises.com

L'entrepreneuriat, moteur du développement économique du Témiscamingue



Municipalité régionale
de comté
de Témiscamingue

Grâce à une collaboration stratégique entre la MRC de Témiscamingue (MRCT) et la Société de développement du Témiscamingue, un écosystème dynamique se déploie pour accompagner et propulser les entrepreneurs. Accès au financement, soutien stratégique, mise en réseau : tout est en place pour transformer les idées en réussites.

Des leviers financiers stratégiques pour propulser la réussite entrepreneuriale

Lancer et faire croître une entreprise nécessite bien plus que de la vision : un accès facilité aux ressources financières et au soutien stratégique est essentiel. Consciente de cet enjeu, la MRC de Témiscamingue, en collaboration avec la Société de développement, met à la disposition des entrepreneurs une gamme de fonds ciblés pour stimuler l'innovation, l'expansion et la compétitivité.

FONDS LOCAL D'INVESTISSEMENT

💰 Montant : 5 000 \$ à 150 000 \$

🚀 Objectif : Soutenir les projets de démarrage et d'expansion, en favorisant la création de valeur et la consolidation d'entreprises locales.

FONDS D'AIDE AUX JEUNES ENTREPRENEURS

💰 Montant : 5 000 \$ à 25 000 \$

🎯 Cible : Entrepreneurs de 18 à 39 ans
⚡️ Avantage : Conditions favorables pour encourager la relève entrepreneuriale, que ce soit pour l'acquisition ou la création d'entreprises innovantes.

FONDS DE SOUTIEN AUX PME

💰 Montant : Subvention jusqu'à 3 000 \$

🚀 Objectif : Accompagner les petites et moyennes entreprises dans leur virage numérique ou leur transition vers des pratiques durables, essentielles à leur compétitivité sur le marché.

FONDS SÉDUCTION TOURISME

💰 Montant : 5 000 \$ à 20 000 \$

🚀 Objectif : Développer une offre touristique distinctive et attractive, renforçant l'attrait du Témiscamingue comme destination incontournable.



Un moteur de croissance économique structuré et ambitieux

Bien plus qu'un simple appui aux entreprises, la MRC de Témiscamingue s'affirme comme un acteur stratégique dans le développement de secteurs clés :

AGRICULTURE

🌾 Grâce à son Plan de développement de la zone agricole (PDZA), la région mise sur la **valorisation de ses produits locaux** et de son savoir-faire distinctif, contribuant ainsi à une économie agroalimentaire durable et compétitive.

TOURISME

🏞️ En développant des pôles attractifs, notamment le pôle aventure-nature, le territoire se positionne comme une destination incontournable. Cette stratégie renforce non seulement l'attrait pour les visiteurs, mais suscite également l'intérêt des investisseurs à la recherche d'opportunités dans un marché en pleine croissance.

Un écosystème entrepreneurial performant

Au Témiscamingue, l'entrepreneuriat va bien au-delà du financement. Avec un commissaire industriel dédié, les entreprises bénéficient d'un accompagnement stratégique, de mises en relation clés et d'un accès facilité aux ressources essentielles.

En combinant expertise locale, financements ciblés et soutien personnalisé, le territoire se positionne comme un véritable moteur d'innovation et de croissance.

Soutenir. Financer. Propulser la croissance de votre entreprise.

ENTREPRENEUR.E.S, Vous avez un projet d'affaires, une acquisition, une expansion en tête ou un projet d'innovation?

Nous sommes là pour vous aider
à concrétiser vos ambitions afin
de maximiser votre succès.



Naomy Barrette
NB THERAPIE

» Des solutions sur mesure
pour structurer votre projet
et à assurer sa pérennité.

» Des prêts jeunes et
commerciaux adaptés,
de 5 000 \$ à 150 000 \$,
pour un projet d'affaires, une
acquisition, une expansion
ou un projet d'innovation

» Un accompagnement
personnalisé pour
maximiser votre succès.

NOUVEAUX FINANCEMENTS

Stratégie Transfert

Faciliter le transfert de votre
PME avec un financement.

Stratégie Numérique

Moderniser vos processus
avec un soutien financier.

Stratégie Verte

Adoptez des pratiques
écoresponsables avec
un support financier.

NEW FINANCING

Transfert Strategy

Make it easier to transfer
your SME with financing.

Digital Strategy

Modernize your processes
with financial support.

Green Strategy

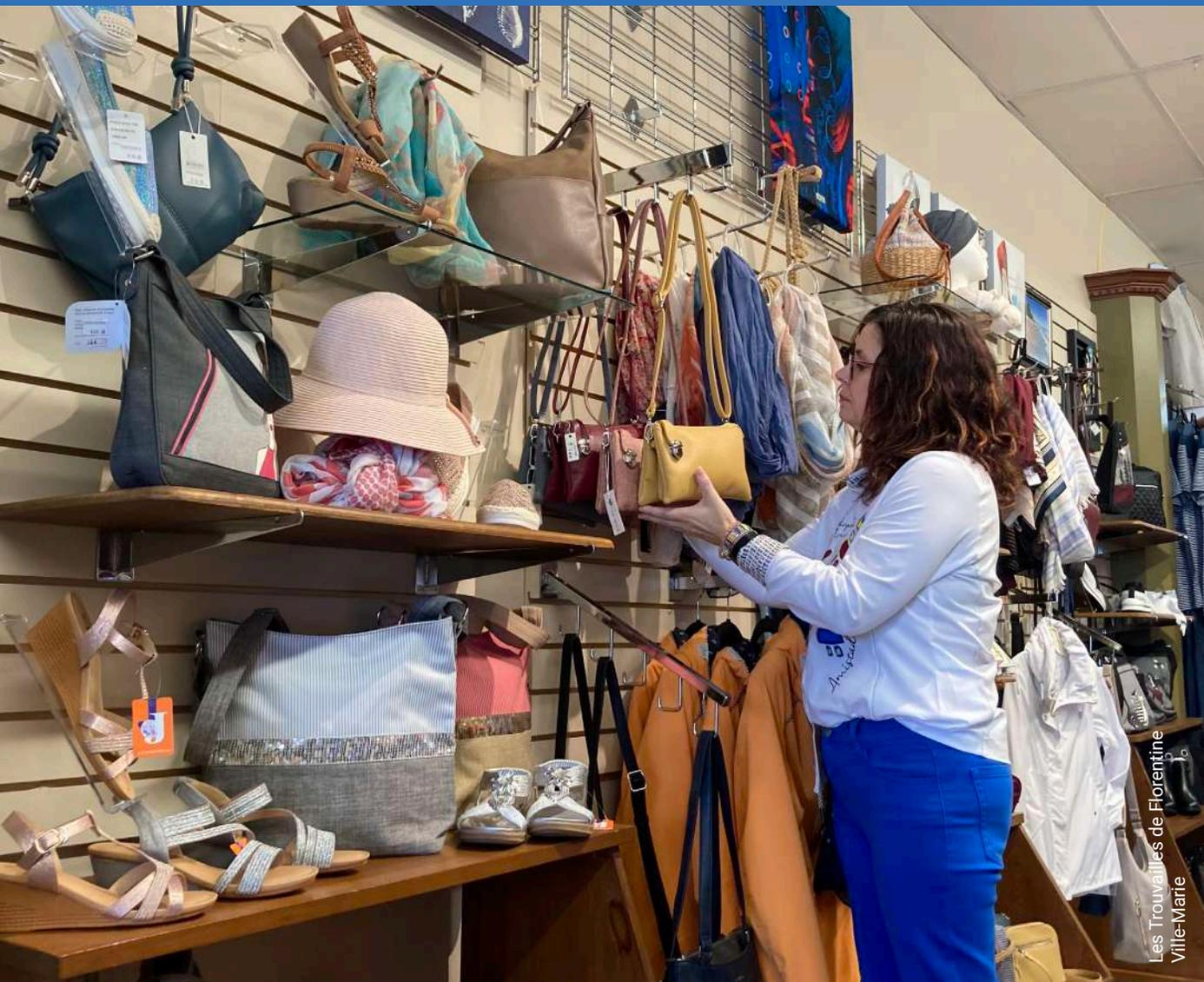
Adopt eco-responsible practices
with financial support.

SADC
TÉMISCAMINGUE

Passez à l'action dès aujourd'hui !

Contactez-nous pour découvrir comment nous
pouvons vous aider à propulser votre entreprise.

819-629-3355 | www.lasdt.com | info@lasdt.com



Les Trouvailles de Florentine
Ville-Marie

Avec la participation financière de :



Municipalité régionale
de comté
de Témiscamingue

REVUE GRATUITE



Entreprendre
mars 2025