

Moulures et boiseries distinctives

Un rêve réalisé pour François Gosselin

cier, le promoteur mentionne bénéficier régulièrement d'un suivi que ce soit par de l'infor-

Publireportage

François Gosselin, propriétaire de Moulures et boiseries distinctives, entreprise située au 4951, route 112 à Ascot Corner, a réalisé son rêve de lancer son entreprise. Avec l'aide du Centre local de développement (CLD) du Haut-Saint-François, l'entrepreneur a été en mesure de bien se préparer et d'aller chercher les appuis techniques et financiers nécessaires qui lui ont permis de faire de son projet une réalité. «Je connaissais un peu la procédure, car j'ai déjà été à mon compte, mais ça faisait longtemps. J'ai été au Centre local d'emploi (CLE). J'ai dit que je voulais me *partir* en affaires et on m'a référé au CLD. On m'a aidé à élaborer mon plan d'affaires avec prévisions budgétaires, à faire un portrait de ce que je pouvais avoir besoin comme financement et autres. On a préparé des documents pour



François Gosselin met ses 28 années d'expérience à votre service.

obtenir du financement. C'est important de ne pas arriver les mains vides devant un banquier et de s'associer avec des gens qui connaissent leur saffaires», exprime M. Gosselin.

Ce dernier ajoute bénéficier de la mesure Soutien au travail autonome (STA) ce qui lui permet d'implanter son entreprise en bénéficiant entre autres d'une subvention salariale. Outre l'aspect finan-

mation, du réseautage ou le partage de connaissance dans d'autres domaines. La préparation joue un rôle important dans le lancement d'entreprise. Pour M. Gosselin, cela lui porte fruit puisqu'il avait déjà atteint ses prévisions budgétaires pour l'année, et ce, seulement après huit mois d'activité.

Produits

M. Gosselin oeuvre dans le domaine du bois depuis plus de

28 ans. L'entreprise produit des moulures standards, mais plus particulièrement des produits spécialisés. «J'ai toujours eu le goût d'approfondir plus le travail du bois sur mesure. Je voulais un contact direct avec mes clients. J'ai emmagasiné de l'information au fil des années et je veux en faire bénéficier les clients qui ont des demandes spécifiques. Je peux créer et produire des choses sur mesure pour que la maison soit unique. Je peux faire des ornements non standards. Je suis en mesure de reproduire des ornements décoratifs centenaires qui seraient détruits à cause d'un sinistre. Je peux faire des ornements intérieurs et extérieurs comme des colonnes. M. Gosselin peut faire des boiseries, des moulures, des cadrages, des composantes d'escalier et bien d'autres sur mesure. Il est également disponible pour se rendre sur place, prendre les mesures et soumettre une offre de service. Outre cet aspect particulier, le promoteur offre également des produits standards comme des moulures, des plaintes, du support mural, du lambris et autres. «Tout ce qui se fait en bois standard et hors standard, ça se fait ici», affirme avec conviction le propriétaire. M. Gosselin a plusieurs cordes à son arc et est en mesure de faire de

la composante commerciale et résidentielle, et ce, dans différentes essences de bois.

Celui qui n'a pas encore terminé sa première année d'existence songe déjà à aménager une salle de démonstration dans laquelle il entend

mettre en évidence entre autres les boiseries et les portes intérieures.

Tél. : 819 791-7757
Cell. : 819 943-7757
Télec. : 819 791-7716
moulures.b.d@videotron.ca

Conseils et annonces du CLD



Quand nous démarrons une entreprise, il est primordial, en aval, de bien planifier toutes les étapes de ce déploiement via la réalisation d'un plan d'affaires. Cela nous permet de prendre les meilleures décisions et de faire des choix éclairés, selon les budgets d'investissement obtenus. Autrement dit, voir si notre idée d'entreprise est techniquement faisable, évaluer le

marché et s'assurer de la rentabilité du projet selon les paramètres qui l'influencent.

Cependant, au-delà de ce que je viens de mentionner, le plan d'affaires est un outil d'aide à la prise de décision pour l'entrepreneur. Premièrement, il doit impérativement se questionner s'il veut concrétiser son projet et si celui-ci lui permet d'atteindre ses objectifs propres. Deuxièmement, c'est un outil indispensable pour susciter l'intérêt des bailleurs de fonds et obtenir du financement.

J'ai personnellement accompagné François Gosselin dans la concrétisation de son projet. Il a fait son plan d'affaires et je l'ai challengé pour l'amener plus loin dans ses réflexions. Par exemple, nous avons dû nous questionner sur le prix de revient de ses produits, sur la gestion de son inventaire (influence directement ses liquidités) et sur la qualité voulue pour satisfaire la clientèle cible.

Finalement, une fois l'entreprise en activité, il est important de faire les suivis appropriés pour voir si nous atteignons nos objectifs. De plus, il est primordial de rester alerte à l'environnement externe, en perpétuel changement, et de percevoir les nouvelles opportunités et menaces qui s'en dégagent pour ajuster le tir.

Pour information : Simon Bhérier

Tél. : 819 560-8500, poste 2205

Courriel : info.cld@hsfq.ca • Site Internet : www.cldhsf.com