Boucherie Carl Desmarais

Un abattoir de proximité à Weedon

par Jean-Claude VÉZINA

Carl Desmarais, de Weedon, n'a pas froid aux yeux! C'est le moins qu'on puisse dire de ce jeune boucher qui, ayant pris la relève de son père, offre un service polyvalent d'abattage de diverses espèces animales et de leur transformation en produits finis. Membre de l'Association pour la conservation des petits abattoirs, il possède un permis d'abattoir transitoire émis par le MAPAQ. Sage, il a eu recours aux compétences des gens du Centre local de développement (CLD) pour définir un plan d'affaires avec la collaboration de Simon Bhérer, conseiller en gestion d'entreprises, et Pierre-Marc Choinière, analyste financier.

Ce faisant, le jeune homme a pu procéder à l'acquisition de la boucherie, que finance en partie son père, et se lancer dans le travail en toute confiance. Il a même prévu quelques améliorations.

M. Choinière expliquait que le CLD avait consenti un prêt sans intérêts dans le cadre du programme FLI-Relève. Carl a profité d'autres avantages telle la subvention des jeunes entrepreneurs qui offre un montant équivalent à 10 % de la valeur du projet, sans dépasser 5 000 $. Par le biais du Centre local d'emploi, il a aussi eu droit à un programme de Soutien au travailleur autonome (STA) d'une durée de 40 semaines. MM. Desmarais père et fils ont été accompagnés et bien chapeautés dans la transaction par leur conseiller juridique et leur comptable, ce qui leur a permis de faire une transition dans les règles de l'art.

Pierre-Marc Choinière, analyste financier du Centre local de développement du Haut-Saint-François, accompagné à gauche de Carl Desmarais, nouveau propriétaire de la boucherie et au centre Jean St-Pierre.

Pour sa part, M. Bhérer a encadré M. Desmarais dans la rédaction du plan d'affaire ce qui l'a aidé dans l'obtention de la subvention jeune entrepreneur. Grâce à la subvention Jeune Entrepreneur, M. Desmarais a pu financer une partie du rachat de l'entreprise et aussi à participer au programme de l'École Internationale des jeunes entrepreneurs au Maghreb qui est chapeauté par le professeur Gilles Saint-Pierre de l'Université de Sherbrooke. Le programme est une formation en entrepreneuriat qui est offert dans un pays du Maghreb et pour l'édition 2012, la formation a eu lieu à Sousse en Tunisie. Durant la formation, les participants ont dû préparer et présenter un projet d'affaire à un jury. L'équipe de M. Desmarais a présenté un projet de revalorisation de matières résiduelles. Grâce à leur projet, ils ont terminé en première position de tous les projets présentés durant cette formation. Un des membres du jury semblait avoir un intérêt particulier pour le projet car Sousse est une région touristique et il y a beaucoup de déchets créé par l'activité touristique locale. S'arrêtant pour leur projet sur l'idée de revaloriser les matières résiduelles, les membres de son équipe et lui l'ont si bien travaillé, qu'ils ont terminé premiers. Et même, un membre du jury du pays souhaiterait l'appliquer sur place, puisque l'activité touristique y génère beaucoup de déchets.

À sa boucherie, Carl abat toutes sortes de bêtes, de la volaille au bœuf en passant par le porc et les animaux sauvages. Il peut les cueillir directement à la ferme où l'éleveur peut lui amener le fruit de son élevage. Il sait répondre aux exigences de coupe des elients tant pour la congélation que le méchoui, produire de la charcuterie, fumer le jambon à la façon traditionnelle.

La relève d'entreprise :

Cette chronique vise ceux et celles qui sont pressentis à prendre la relève du dirigeant dans l'entreprise où il travaille.

Le financement, lors de l'achat d'une entreprise, est un aspect qui peut être déterminant pour la survie de celle-ci, car un financement mal adapté peut limiter les possibilités d'expansion ou la mise à jour des immobilisations de l'entreprise et la rendre moins compétitive vis-à-vis ses concurrents ou mettre une forte pression sur ses liquidités au point de la mettre K.-O. L'achat peut paraitre inaccessible au releveur, car le prix d'achat est élevé. Cependant, il y a des possibilités de rendre l'achat envisageable. Ces possibilités peuvent impliquer le relevé et peuvent être avantageuses pour lui d'un point de vue fiscal. Les stratégies sont le gel successoral (souvent utilisé lors d'une relève familiale ou d'une relève provenant d'employés clés) ou la balance de prix de vente. Un bon fiscaliste pourra mieux aiguiller le releveur dans cette partie. L'acheteur a aussi la possibilité de se tourner vers le financement subordonné, quasi capital ou financement mezzanine dans le montage financier. Ces types de financement sont généralement plus dispendieux et la principale cause est le risque lié à l'investissement. Avant d'aller de l'avant avec le projet, il faut voir aussi si l'entreprise est viable avec la future structure financière. La meilleure façon est de faire de bonnes prévisions financières en ayant d'excellentes prévisions de ventes et de dépenses. Les bailleurs de fonds vont aussi avoir besoin de ces prévisions pour analyser votre dossier de financement, car leur objectif est d'avoir un rendement et aussi de récupérer leurs investissements.

Le Centre local de développement (CLD) du Haut-Saint-François peut aider financièrement lors d'un processus de relève avec le prêt Fonds local d'investissement pour la relève (FLI Relève) et le Fonds jeune entreprise (JE). Dans le premier cas, l'aide est un prêt sans intérêts d'un maximum de 25 000 $ sur un terme de cinq ans et, dans le deuxième cas, l'aide est une subvention représentant 10 % des coûts du projet jusqu'à un maximum de 5 000 $. Ces aides peuvent intégrer le montage financier de l'achat de l'entreprise et être considérées comme une mise de fonds par certains prêteurs. Le CLD peut apporter une aide technique dans les démarches du financement.