

**Rapport de recherche
Essaimage d'entreprises classiques
1998-2001**

par

Danielle Luc et Louis Jacques Filion

Cahier de recherche 2002-11

Septembre 2002

ISSN: 0840-853X



**RAPPORT DE RECHERCHE
ESSAIMAGE D'ENTREPRISES CLASSIQUES :
1998-2001**



Partenaires

Fondation de l'entrepreneurship,
Hydro-Québec, Desjardins,
Caisse de dépôt et de placement,
Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec,
Accès Entrepreneur Plus Inc.

Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter

HEC Montréal
3000, chemin Côte Ste-Catherine
Montréal (Québec) H3T 2A7

Danielle Luc, Chargée de projet
Louis Jacques Filion, Directeur

Mars 2001

Rapport de recherche

ESSAIMAGE D'ENTREPRISES CLASSIQUES

1998 - 2001

Danielle Luc, Chargée de projet
Louis Jacques Filion, Directeur

Résumé

Ce projet de recherche consistait à établir un inventaire des pratiques d'essaimage des entreprises classiques au Québec. Un total de 83 entreprises impliquées dans des activités d'essaimage ont été identifiées, soit 29 entreprises essaimantes et 54 entreprises essaimées. Parmi ces entreprises, 11 entreprises essaimantes et 21 entreprises essaimées ont été étudiées. Les fiches synthèses résultant des entrevues menées dans ces entreprises apparaissent en annexes du présent rapport. Des cas ont été rédigés sur cinq des entreprises essaimantes et 12 des entreprises essaimées. Un livre présente la majorité de ces cas ainsi qu'un guide d'essaimage, produit de cette recherche. Un projet semblable (1999 – 2002) porte sur l'essaimage d'entreprises technologiques.

Rapport de recherche

ESSAIMAGE D'ENTREPRISES CLASSIQUES

1998 - 2001

Préambule

La recherche sur l'essaimage d'entreprises classiques visait à mieux comprendre ce mode particulier de gestion en vue d'établir des moyens concrets pour mieux le soutenir et pour être en mesure de promouvoir cette pratique. De façon plus particulière, les principaux objectifs de cette étude ont consisté à identifier et à faire connaître des modèles d'essaimage, à identifier les conditions et les facteurs qui favorisent l'essaimage. La démarche suivie a comporté les étapes suivantes : faire l'inventaire des entreprises québécoises essaimantes et essaimées et solliciter ces entreprises pour une rencontre en vue d'identifier et d'analyser les éléments déterminants dans un processus d'essaimage. Notre projet a porté sur l'étude de l'essaimage tant, à partir de l'analyse de l'entreprise essaimée que de l'entreprise essaimante.

L'étude sur les pratiques d'essaimage dans les entreprises classiques, effectuée par la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter entre 1998 et 2001 a permis d'identifier et d'illustrer l'existence d'une variété de modèles d'essaimage au Québec. De nombreux cas d'essaimage d'entreprises québécoises ont été répertoriés dans à peu près tous les secteurs. Toutefois, contrairement à ce qu'on observe en France, les entreprises québécoises, qui ont utilisé ce mode de gestion, sont davantage des firmes de taille plus modeste, soit des PME. Dans les faits, l'essaimage classique se pratique dans une multitude de configurations. Il prend naissance dans des contextes variés, il est motivé par des facteurs très différents et il se déroule dans des conditions très diverses. Les pratiques d'essaimage peuvent être influencées par l'environnement externe, dépendre des diverses caractéristiques organisationnelles, être modulées par le profil du dirigeant de l'entreprise essaimante ou encore par le futur créateur (l'essaimé).

Concrètement, les résultats de cette recherche se traduisent ainsi :

- une revue exhaustive de la littérature : les divers types d'essaimage sont illustrés, de même que les conditions préalables au démarrage et les effets sur les divers acteurs concernés par le processus d'essaimage ;
- un guide sur l'essaimage des entreprises classiques. Ce document se veut avant tout un outil d'aide à la réflexion et à la préparation de projets d'essaimage. Il est à la fois un guide permettant de saisir les éléments pertinents à la conception d'une activité d'essaimage, puis à sa mise en œuvre. ;
- un «sommets» sur l'essaimage «Essaimage d'entreprises : avenue de développement» : qui traite de l'état de la situation au Québec et en France, présente des perspectives patronales et syndicales ainsi que divers exemples d'essaimage, fait connaître les points de vue de grands acteurs socio économiques sur le sujet (19 avril 2001 à HEC) ;
- dix-sept études de cas montrant des pratiques d'essaimage;
- un livre présentant des cas types d'entreprises essaimantes et essaimées et comprenant un guide détaillé de la mise en place et de la gestion d'un programme d'essaimage;
- quelques articles pour des colloques et des revues spécialisées (à venir).

Vous trouverez dans les prochaines pages, un compte-rendu sommaire des activités qui ont eu cours pendant ce projet. Un premier rapport d'étapes avait été remis en janvier 2000 et le second avait suivi en juillet 2000.

Principales activités

1. Examen exhaustif de la documentation sur le sujet de l'essaimage

- Kadji Youaleu, C., Filion, L.J. (2000) «Essaimage - Examen de la documentation», Cahier de recherche de la chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter n° 2000-01.
- Kadji Youaleu, C., Filion, L.J. (2000) «Essaimage : examen de la documentation» (1^{ère} partie) Revue Organisations et territoires, Vol.9, No.2, été : pp.129-147.
- Kadji Youaleu, C., Filion, L.J. (2001) «Essaimage : examen de la documentation» (2e partie) Revue Organisations et territoires, Vol.10, No.1, pp. 79-99.

2. Étape préliminaire à l'inventaire des entreprises essayées et essayantes

- Identification des principaux intervenants du milieu : les directions régionales du MIC, des CLD, des CDEC, des SAJE, de Développement économique Canada, d'Emploi-Québec, du Ministère des régions ainsi que de dizaines d'autres telles que les sociétés à capital de risque, les institutions financières, les entreprises de consultation, etc. ;
- Rédaction et envoi d'une lettre circulaire à tous ces intervenants (plus de 200 personnes ressources œuvrant dans le milieu), les invitant à nous aider à identifier les entreprises essayantes et essayées œuvrant sur leur territoire ;
- Rappels et discussions téléphoniques ont été nécessaires afin de recueillir la liste la plus complète possible.

3. Inventaire d'entreprises

- Etablissement d'une liste d'entreprises essayées et essayantes, un total de 218 ;
- De ce nombre, nous avons retranché 58 entreprises technologiques : 32 entreprises essayées et 26 entreprises essayantes (dont plusieurs centres de recherche), pour une recherche ultérieure exclusivement consacrée à l'essaimage d'entreprises technologiques;
- Rédaction et envoi d'une lettre aux 95 entreprises essayées traditionnelles les invitant à participer à l'étude et à nous recevoir pour une entrevue ;
- Rédaction et envoi d'une lettre aux 65 entreprises essayantes traditionnelles les invitant à participer à l'étude et à nous recevoir pour une entrevue ;
- A cette liste de 160 entreprises, s'ajouteront au fur et à mesure, d'autres noms d'entreprises qui nous seront communiqués par des dirigeants d'entreprises rencontrés.

4. Préparation du matériel de recherche

- Construction d'une grille d'entrevues et validation auprès de plusieurs experts ;
- Construction d'un questionnaire fermé sur l'essaimage et validation auprès de plusieurs experts ;
- Développement d'un argumentaire téléphonique pour vérifier si les 160 entreprises répertoriées par les intervenants du milieu correspondent bien aux critères d'essaimage, et si oui, les inciter à participer à l'étude.

5. Entrevues dans les entreprises identifiées

- Appels téléphoniques ;
- Vérifications auprès des entreprises afin de savoir si elles répondent au concept d'essaiage ;
- Incitation auprès des entreprises qui répondent au concept d'essaiage de participer à l'étude, pour une éventuelle rencontre¹ ;
- Planification des entrevues. (voir tableau # 2 pour la liste des entreprises avec qui nous avons fait des entrevues);
- 57 entrevues ont été effectuées ;
- Nous y avons abordé le contexte avant la mise en œuvre du processus de création qui a donné naissance à l'entreprise essayée, nous avons étudié tant le processus de création de la nouvelle entreprise que le processus d'essaiage lui-même, les conditions déterminantes et les principaux résultats ou impacts obtenus.

6. Inventaire du nombre d'entreprises classiques essayantes et essayées

Tableau # 1 : Inventaire des entreprises

	Nombre d'entreprises essayantes	Nombre d'entreprises essayées	TOTAL
À partir de l'inventaire des listes reçues des intervenants (fin de l'année 99)	65	95	160 ³
Résiduel après avoir enlevé les entreprises rejetées^{1,2} (juillet 2000)	29	54	83
Nombre d'entreprises qui ont été rencontrées⁴ (juillet 2000)	11	21	32

¹ Ce sont les entreprises qui, après avoir été rejointes, soit qu'elles ne répondaient pas aux critères d'essaiage, soit que l'entreprise n'existait plus (faillite, vente, etc.), soit que les coordonnées ne nous permettaient pas de rejoindre l'entreprise.

² Dans l'Annexe 1, vous trouverez la liste finale des entreprises essayantes et essayées.

³ Des entrevues téléphoniques ont été effectuées pour chacune des entreprises (160) afin de valider les critères d'essaiage.

⁴ Les entreprises sélectionnées pour les études de cas ont été rencontrées 2 fois afin de compléter les informations. Un total de 57 entrevues ont été faites sur le terrain.

7. Inventaire des pratiques

- Rédaction des résumés d'entrevues ;
- Etablissement d'une fiche générique pour l'entreprise essayante (voir l'Annexe 2);
- Etablissement d'une fiche générique pour l'entreprise essayée (voir l'Annexe 3);
- Rédaction des fiches génériques pour chaque entreprise rencontrée lors d'une entrevue (voir l'Annexe 4)

¹ Nous n'avons pas touché les entreprises essayantes ou essayées provenant des régions éloignées, faute de ressources limitées.

Tableau # 2 : Liste des entreprises rencontrées

Entreprises essaimantes	
Noms	Lieux
Emballage Coderre	Saint-Germain-de-Grantham
Machinerie Anderson	Chesterville
Maska	Sainte-Claire
Mégatech Électro Inc.	Grand-Mère
Produits Forestiers Turpin	Thurso
Rembourrage Technologique Princeville	Princeville
Robotec	Sainte-Justine
Saramac	Lachenaie
Tremcar	Iberville
IPL	Saint-Damien
Groupe Lacasse	Saint-Pie de Bagot
Entreprises essaimées	
Axis	Princeville
Bouchons Pro-Caps	Montréal
Cabitec Inc.	Sainte-Justine
Citernes Hébert et Fils	Saint-Anthanase
Clos des sens	Montréal
Derco Horticulture	Saint-Germain-de-Grantham
Elmec	Grand-Mère
Entourage	Montréal
Les Usinages Gilles Baillargeon Inc.	Saint-Anselme
Métaux coulés B. C.	Saint-Anselme
Raynox	Saint-Césaire
Renyco	Thurso
Solutions R.G. Inc.	Saint-Anselme
Technologie de Recyclage Becca	Montréal
Partimeubles	Saint-Pie de Bagot
I. Thibault inc.	Saint-Damien
Industrie Émile Lachance	Saint-Damien
RPM	Saint-Damien
Plastiques Moore	Saint-Damien
CDL	Saint-Damien
Techno-moules	Saint-Damien

Vous trouverez, à l'annexe 1, les coordonnées exactes des personnes rencontrées.

8. *Rédaction des études de cas et du guide d'essai*

- Identification des critères de sélection dans le choix des entreprises pour la rédaction des études de cas (voir tableau # 3);
- Discussions sur les modèles de rédaction des études de cas ;
- Liste des 17 études de cas qui ont été rédigées (voir tableau # 4)

Tableau # 3 : Critères de sélection pour les études de cas

Principaux critères de choix
<ul style="list-style-type: none">• Modèle inspirant pouvant être suivi par d'autres• Nombre d'essaimages réalisés (plus intéressant si plusieurs)• Nombre d'années depuis que le processus d'essaimage a été réalisé (si récent, moins de recul)• Succès relatif des entreprises essaimées• Type d'essaimage (à chaud ou à froid)• Type d'encadrement offert• Possibilité d'inclure dans l'étude de cas tant l'entreprise essaimée que l'entreprise essaimante• Importance des liens entre l'essaimante et l'essaimée• Secteur d'activité• Milieu (urbain, éloigné)• Cas types et cas particuliers• Ouverture de l'entreprise à nous rencontrer

Tableau # 4 : Liste des 17 entreprises choisies pour les études de cas

Entreprises essaimantes		Entreprises essaimées	
	<i>Noms des entreprises créées</i>		<i>Noms des entreprises – mères</i>
1) Tremcar	1) Citernes Hébert Raynox JC Tanks and Repair	1) Renyco	1) Produits Forestiers Turpin
2) Produits forestiers Turpin	2) Renyco Centre de tronçonnage Riopelle Exploitation Forestière Nations	2) Cabitec	2) Rotobec
3) Saramac	3) Miral Paul Boileau	3) Derco Horticulture	3) Emballage Coderre
4) IPL Inc	4) Plastiques Moore Techno Moules I. Thibault Ind. Émile Lachance Recyclage RPM Les équipements d'érablière CDL Et 23 autres entreprises	4) Bouchons Pro-caps	4) Plastiques Mirabel
5) Groupe Lacasse.	5) Partimeuble Et un réseau d'entreprises dérivées	5) Elmec	5) Mégatech
		6) I. Thibault inc.	6) IPL
		7) Industrie Émile Lachance Ltée	7) IPL
		8) Recyc RPM	8) IPL
		9) Plastiques Moore Inc.	9) IPL
		10) Les équipements d'érablière CDL et évaporateurs Dallaire	10) IPL
		11) Techno-moules P.L.C. Inc.	11) IPL
		12) Partimeuble	12) Groupe Lacasse

Vous trouverez, à l'annexe 1, les coordonnées exactes des personnes rencontrées.

Annexe 1 : Liste des entreprises essaimantes

Essaimée	Essaimante	Prénom	Nom	Poste	Adresse	Ville	Prov.	Code postal	Téléphone Bureau	Fax Bureau
Services d'équipement laitier et réfrigéré J.M. Laliberté enr.	Agrinove Coopérative Agro-Alimentaire	Herman Pauline	Bolduc Côté	Président Secrétaire corporative	180, boul. Bégin	Sainte-Claire	Québec	G0R 2V0	(418) 883-3301	
Aquatechpro	Agritechnov Inc.				5, rue Morin	Saint-Anselme	Québec	G0R 2N0	(418) 885-4181	
Entourage	Bell	Céline Guy	Barbeau Marier	Directrice, Section des communications	1050, Côte du Beaver Hall	Montréal	Québec		(514) 870-4572	(514) 391-1487
Le Clos des Sens	Boulangerie Au Pain Doré	Jean-Marc Gaétan	Étienne Lacroix	Président	3075, rue de Rouen	Montréal	Québec	H1W 3Z2	(514) 528-8877 poste 224	
	Centre de Matériaux composites	Pierre Réal	Vallée Conte		216, rue de la Gare	St-Jérôme	Québec	J7Z 5V6	(450) 436-3042	(450)
Derco Horticulture Inc.	Emballage Coderre Inc.	Rolland Jean-Paul	Coderre Aumais	Président Dir. Gén.	413, Route 122	St-Germain-de-Grantham	Québec	J0C 1K0	(819) 395-4223	
Makibois Inc.	Entreprises David Lauzon Ltée	David	Lauzon	président	2101, côte des Cascades	Papineauville	Québec	J0V 1R0	(819) 427-5144	(819) 427-5056
4 essaimées	Fonderie de Saint-Ansleme	Entreprise qui a ferm/ ses portes								
	Groupe Lacasse	Guy	Lacasse	Président	99, rue Saint-Pierre	Saint-Pierre	Québec	J0H 1W0	(450) 772-2495	
5 essaimées	Hydro-Québec	Jean-Marie Et Annie	Gonthier Côté	Vice-président qualité, changements et ressources humaines	75, boul. René-Lévesque ouest, 14 ^e étage	Montréal	Québec	H2Z 1A4	(514) 289-3872	(514) 289-2530
22 essaimées (voir liste)	IPL Inc	Julien	Métivier	PDG	140, rue Commerciale C.P. 160	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0		(418) 789-3156
Atelier Majaco	Machinerie Anderson	Yvon	Beaudoin	président	5125, de la Plaisance	Chesterville	Québec	G0P 1J0	(819) 382-2952	(819) 382-2643
Elmec	Mégatech Électro	Yvan Larry	Lafontaine St-Pierre	Président	2800, 3 ^e Rue	Grand-Mère	Québec	G9T 5K5	(819) 533-3202 (819) 533-3201	(819) 533-3271 (819) 533-3901

Essaimée	Essaimante	Prénom	Nom	Poste	Adresse	Ville	Prov.	Code postal	Téléphone Bureau	Fax Bureau
Denis Santerre Soudure-Machinage	Moulage Sous-Pression AMT	Réal	McNicol	Directeur général	106, rue Côté	St-Cyprien 2h30 de Québec vers l'est	Québec	G0L 2P0	(418) 963-3227	
Perreault Electro Service Enr.	Perreault et St-Hilaire Électronique	Germai	Saint-Hilaire	Président	182, Principale	Girardville	Québec	G0W 1R0	(418) 258-3843	
Bouchons Pro-Caps Inc.	Plastiques Mirabel	François	Boucher	Président	9021, boul. Henri-Bourassa est	Montréal	Québec	H1E 1P4	(514) 648-4645	(514) 643-1161
Romolco Plastiques	Plastiques Rawdon	André	Paquette	Directeur général	3719, rue des Commissaires, C.P. 910	Rawdon	Québec	J0K 1S0	(450) 834-8551	
2-3 essaimées	Plastiques Simport	André Claudine	Lafond Lafond	Président	176, rue du Parc	St-Mathieu-de-Beloil	Québec	J3C 4S5	(450) 464-1723	
2 essaimées	Poulies Maska Inc.	Yvon	Fortier	Président	129, boul. Bégin	Sainte-Claire	Québec	G0R 2V0	(418) 883-3322	(418) 883-2020
2 essaimées	Premier CDN					Rivière-du-Loup	Québec			
	Produits Forestiers Alliance	Jean-Marc	Simard	Président	1, 4 ^e avenue	Dolbeau-Mistassini	Québec	G8L 2R4	(418) 239-2350	
Renycos	Produits Forestiers Turpin Inc.	Germain	Turpin	Président	175, rue Alexandre C.P. 100	Thurso	Québec	J0X 3B0	(819) 985-0600	(819) 985-3029
Technologies de Recyclage Becca Inc.	R-Bec Inc.	Aurèle	Chartrand	Président	901, rue Hérelle	Longueuil	Québec	J4G 2M8	(450) 651-4249	(450) 651-9941
Axis	Rembourage Technologique Princeville	Patrice	Ledu	Président	105, rue Beudet	Princeville	Québec	G6L 4L3	(819) 364-2644	
2 essaimées	Rotobec Inc.	Robert	Bouchard	Directeur général	200, Industrielle, C.P. 220	Sainte-Justine	Québec	G0R 1Y0	(418) 383-3002	
Groupe Bellier Inc.	Saramac Inc.	Gilles	Brais		3145, chemin des 40 arpents	Lachenaie	Québec	J6V 1A3	(450) 966-1000	(450) 474-5488
Camionneurs travailleurs autonomes	Service Sanitaire R.S. Inc.	Pierre	Sylvestre		61, Montcalm, C.P. 1409	Berthierville	Québec	J0K 1A0	(450) 836-8111	(450) 836-1145
Raynox	Tremcar	Jacques	Tremblay	Président	385, 5 ^e avenue	Iberville	Québec	J2X 1V2	(450) 347-7822	(450) 347-8372
Extenso Tech Inc.	Venmar	Pascal	Ialenti	Président	550, Boul. Lemire	Drummondville	Québec	J2C 7W9	(819) 477-6226	

Dernière mise à jour : 29 mai 2000

Annexe 1 (suite) : Liste des entreprises essaimées

Essaimante	Essaimée	Prénom	Nom	Poste	Adresse	Ville	Province	Codepostal	Téléphone Bureau	FaxBureau
Vitrierie Maniwaki et Mercier Aluminium Inc.	Aluminium M.F.	Guy	Martin	Président	180, rue Wolfe	Maniwaki	Québec	J9E 1S4	(819) 449-5250	
Agritechnove	Aquatechpro Inc.	Michel	Héroux	Président	52, rue Coulombe	Saint-Anselme	Québec	G0R 2N0	(418) 885-4181	
Machinerie Anderson	Atelier Majaco Inc.	Jacques	Breton	Président	5127, de la Plaisance	Chesterville	Québec	G0P 1J0	(819) 382-9977	(819) 382-9970
Rembourage Technologique Princeville	Axis	Jacques	Thibodeau	Président	105, Beaudet	Princeville	Québec	G6L 5P8	(819) 364-5900	
Entreprises David Lauzon	Bois Franc BV	Viateur Michel	Girard Houle	dg ingénieur					(819) 427-5185	
Plastiques Mirabel	Bouchons Pro-Caps Inc.	Pierre	Desautels	Président	8967, Robert-Amour	Montréal	Québec	H1E 6J7	(514) 643-3805	(514) 643-3951
Turbo Images	Boutique Procycle St-Georges				2250, 90 ^e Rue	Saint-Georges	Québec	G5Y 7J7	(418) 228-1049	
Rotobec Inc.	Cabitec Inc.	Michel	Tanguay	Président	150, rue Industrielle	Sainte-Justine	Québec	G0R 1Y0	(418) 383-5393	(418) 383-5394
Tremcar	Citernes Hébert	Louis	Hébert	Président	64, chemin des Patriotes	St-Athanase	Québec	J2X 4J3	(450) 347-2022	(450) 347-3626
	Clemex Corp.	Clément	Forget	Président	800, Guimond	Longueuil	Québec	J4G 1T5	(450) 651-6573	
IPL Inc.	CLS Graphique Inc.				154, rue Commerciale	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-3417	
Moulage sous pression AMT	Denis Santerre Soudure-Machinage	Denis	Santerre	Président	110, rue du Parc	St-Cyprien	Québec	G0L 2P0	(418) 963-3853	
Emballage Coderre Inc.	Derco Horticulture Inc.	Gabriel	Coderre	Président	270, rue St-Léon	Saint-Germain-de-Grantham	Québec	J0C 1K0	(810) 395-4559	
Mégatech Electro	Elmec	Jean-Marc Richard	Pittet Gonnaville	Président	1701, 3 ^e Avenue	Grand-Mère	Québec	G9T 2W6	(819) 533-3888	(819) 533-3074
Bell Canada	Entourage	Christian	Tremblay		3555, boul. Matte	Brossard	Québec		(450) 444-9199 p.2121	
	Foresterie Savtech Inc.	Denis	Savard	Président	690, route 352	Saint-Adolphe	Québec	G0X 2G0	(418) 322-6632	
	Girardin Autobus Inc.	André Dave	Girardin Girardin	Président Directeur général	4825, St-Roch N.	Drummondville	Québec		(819) 477-3222	(819) 477-1387

Essaimante	Essaimée	Prénom	Nom	Poste	Adresse	Ville	Province	Codepostal	Téléphone Bureau	FaxBureau
IPL Inc.	Graphiques BN Enr.	Nicole	Séguin	présidente	465, Route 279	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2020	
IPL Inc.	I. Thibault Inc	Lise	Thibault	Présidente	61, rue Commerciale	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2891	(418) 789-3159
Boulangerie Au Pain Doré	Le Clos des Sens	Méric	Laval		2155, rue St-Clément	Montréal	Québec	H1V 3E9	(514) 994-3897	
IPL Inc.	Les Distributions G.H. Enr.	Gabriel	Aubin	Président	12, rue Ste-Irénée	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2163	
IPL Inc.	Les Équipements d'érablière CDL Inc.	Christian	Chabot	Président	263, Route 279	Saint-Lazare	Québec	G0R 3S0	(418) 883-5158	
IPL Inc.	Les Industries Émile Lachance Ltée	Émile	Lachance	Président	424, rue 279	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2585	
IPL Inc	Les Plastiques JMF Inc	Bastien	Labrie	Président	18, rue Guillemette	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-3303	
Fonderie de Saint-Anselme	Les Usinages G. Baillargeon Inc.	Gilles	Baillargeon	Président	56, rue Albert-Debloie, C.P. 203	Saint-Anselme	Québec	G0R 2N0	(418) 885-8214	(418) 885-8219
Entreprises David Lauzon Ltée	Makibois Inc.	David Francine	Lauzon Houle	Président Adjointe	77, rue Commerciale	Maniwaki	Québec	J9E 1N8	(819) 449-3636 800-665-6765 (Papineauville)	
IPL Inc.	Métal I.G.L.	Ghyslain	Labrecque	Président	19, rue de l'École	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2677	
Fonderie de Saint-Anselme	Métaux Coulés B.C. Inc.	Dave	Baillargeon	Président	56, rue Albert Deblois	Saint-Anselme	Québec	G0R 2N0	(418) 885-8210	
Saramac Inc.	Miral Inc.	Réal	Beaupré	Président	851, rue des Pâquerettes	Mascouche	Québec		(450) 477-6844	(450) 477-3484
IPL Inc.	Monroe Enr.	Monique	Godboul	Présidente	33, rue Laflamme	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2147	
IPL Inc.	Mouldor	Alain	Chabot	Président	58, Route 132	St-Michel	Québec	G0R 3S0	(418) 884-3793	
IPL Inc.	Opti-Plast	Guy	Mercier	Président	232, rue Commerciale	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2088	
Perreault et Saint-Hilaire Servcie Enr.	Perreault Electro Services Enr.	Michel	Perreault	président	531, rue Bergeron	Girardville	Québec	G0W 1R0	(418) 258-3837	
IPL Inc.	Plaques 2000	Luc et Louis	Bilodeau	Présidents	59A, rue Commerciale	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2071	
IPL Inc.	Plastique Moore Inc.	Marie-Claude	Guillemette	Présidente	22, rue de l'Entreprise	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2888	
IPL Inc.	Plastiques Injection Lamontagne	Dominique	Paquette	Président	74, route St-Gérard	St-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-3340	
Employés ont acheté l'entreprise	Portes et Fenêtres Polaire	Patrick	Goudreau	Président	373, avenue de la Friche	Dolbeau-Mistassini	Québec	G8L 4R9	(418) 276-5018	

Essaimante	Essaimée	Prénom	Nom	Poste	Adresse	Ville	Province	Codepostal	Téléphone Bureau	FaxBureau
Premier CDN	Premier Horticulture	Bernard (même que premier tech et CDN)	Bélanger	Président	1, Avenue Premier	Rivière-du-Loup	Québec	G5R 4C9	(418) 862-6356	(418) 862-6642
Premier CDN	Premier Tech	Bernard	Bélanger	Président	1, Avenue Premier	Rivière-du-Loup	Québec	G5R 4C9	(418) 867-8883	(418) 862-6642
IPL Inc.	Qualité Moules 2000 Inc.	Gilles	Laroche	Président	172, rue de l'Anse	Beaumont	Québec	G0R 1C0	(418) 833-1536	(418) 833-9357
Tremcar	Raynox Inc.	Raynald	Ostiguy	Président	1025, Neveu	Saint-Césaire	Québec	J0L 1T0	(450) 469-4822	(450) 469-2112
IPL Inc.	Recyc RPM Inc.	Louis	Métivier	Président	59, rue Commerciale	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2450	
Produits Forestiers Turpin Inc.	Renycó	Louis	Reny	Président	1749, Alexandre	Thurso	Québec	J0X 3B0	(819) 985-0600 p.235	(819) 985-1444
Stella Jones	Scierie Mobile Lac St-Jean	Dany	Gaudreault		118, Genest	Albanel	Québec	G0W 1A0	(418) 279-5924	
Agrinove Coopérative Agro-Alimentaire	Service d'équipement laitier et réfrigéré J.M. Laliberté Inc.	Jean-Marie	Laliberté	Président	215, Rang St-Marc	Saint-Anselme	Québec	G0R 2N0	(418) 885-8275	
Pouliès Naska Inc.	Solution R.G. Inc.	Roger	Guillot	Président	545, rue Bégin	Saint-Ansleme	Québec	G0R 2N0	(418) 885-9700	(418) 885-9700
	Steve Perron Mécanique	Steve	Perron		446, rue St-Cyrille	Normandin	Québec	G8M 4H4	(418) 274-7728 ou 2283	
IPL Inc.	Techno Moules PLC Inc.	Charles	Poirier	Président	18, rue de l'Entreprise	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2707	(418) 789-2546
R-Bec Inc.	Technologies de Recyclage Becca Inc.	Stéphane	Girardin	Président	8071, boul. Henri-Bourassa	Montréal	Québec	H1E 2Z3	(514) 643-3723	(514) 643-0668
IPL	Transport Janel Inc.	Gerry	Nadeau	Président	107, rue Langlois	Sainte-Claire	Québec	G0R 2V0	(418) 883-2990	
IPL Inc.	Transport Van-Laur	Rémi	Fradette	Président	10, rue Fradette	Saint-Damien	Québec	G0R 2Y0	(418) 789-2930	
	Turbo Images	Josée	Sabourin		1225, 107 ^e Rue	St-Georges	Québec	G5Y 8CE	(418) 227-8872	(418) 227-0977
IPL Inc.	Usipro 03 Inc.	René	Ouellette	Président	11, rue Industrielle	Sainte-Claire	Québec	G0R 2V0	(418) 883-3456	(418) 883-3450
Employés ont acheté l'entreprise	Vitrerie Lac St-Jean	Régis	Goulet	Président	335, 8 ^e avenue	Dolbeau-Mistassini	Québec	G8L 3 ^E 9	(418) 276-7348	

Dernière mise à jour le 29 mai 2000

Annexe 2 : Fiche générique pour l'entreprise essaillante

ENTREPRISE ESSAILLANTE : Son adresse	
<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essaimage</i>
Secteur d'activité : Produits : Milieu¹ : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural Année de fondation : Nb d'employés : Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non Bref historique : Essaimée : nom de l'entreprise	Nb d'essaimages effectués : Type d'essaimage² : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Principaux acteurs : Mise en œuvre :
<div style="text-align: center;"><i>Profil du dirigeant</i></div> Nom : Poste : Formation académique : Formation professionnelle : Âge :	Origine de l'idée : Niveau d'encadrement offert³ : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Principales difficultés : Facteurs de succès : Résultats : Niveau de satisfaction : Divers :

Note¹ : Milieu rural : moins de 3 000 habitants
 Milieu semi-urbain : entre 3 et 25 000 habitants
 Milieu urbain : plus de 25 000 habitants

Note² : Essaimage à chaud : lors de restructuration, diversification, sous-traitance
 Essaimage à froid : pratique de coopération

Note³ : Encadrement élevé : grande coopération, concertation entre les entreprises essaillante et essaimée : encadrement en gestion, intégration dans les réseaux d'affaires, ...soutien optimal
 Encadrement moyen : soutien davantage réactif, en réponse aux questions, accompagnement limité

Annexe 3 : Fiche générique pour l'entreprise essaimée

ENTREPRISE ESSAIMÉE :	
Adresse	
<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essaimage</i>
Secteur d'activité : Produits : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : Nb d'employés : Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non Essaimante : nom de l'entreprise	Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Origine de l'idée : Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> satisfaisant ; <input type="checkbox"/> faible ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Mise en œuvre :
Profil de l'entrepreneur Nom : Poste : Formation académique : Formation professionnelle : Origines entrepreneuriales : Âge :	Principales difficultés : Facteurs de succès : Résultats : Niveau de satisfaction : Divers :

Annexe 4 : Fiches des entreprises essaimantes

ENTREPRISE ESSAIMANTE : TREMCAR 385, 5 ^e Rue, Iberville Tél. : 450-347-7822 Fax : 450-347-8372	
Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p> Secteur d'activité : Matériel de transport Produits : Citernes en acier inoxydable et en aluminium pour le transport en agro-alimentaire. Milieu : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1962 Nb d'employés : 275 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Bref historique : Tremcar a été fondée en 1962 par les frères Tougas. Spécialisée, à l'époque, dans la fabrication de citernes pour le transport du lait. M. Trembay a acheté l'entreprise en 1990 et a diversifié le marché en fabriquant des citernes en acier inoxydable pour le transport des produits liquides et en aluminium pour les denrées sèches. L'entreprise compte 3 usines (Iberville, Drummondville et Champlain) et 275 employés. L'entreprise fabrique 600 remorques par année et 45 % de son marché se trouve aux ÉU. Essaimées : 1^{er} cas : Citernes Hébert et Fils, 2^e cas : Raynox, 3^e cas : JC Tanks and Repairs </p>	<p> Nb d'essaimages effectués : 3 Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Croissance rapide et autres projets d'expansion mais manque d'espace dans l'usine. Domaine d'expertise rare au Québec. Principaux acteurs : M. Tremblay (initiateur des trois essaimages), M. Ostiguy (essaimée), M. Hébert (essaimée) et M. X (essaimée) Mise en œuvre : 1^{er} cas : Identification d'un employé à caractère entrepreneurial pour prendre en charge le service après-vente et la réparation. M. Hébert est devenu directeur de l'atelier de réparation puis propriétaire. 2^e cas : M. Tremblay avait identifié un potentiel chez M. Ostiguy et ils ont fondé en partenariat l'entreprise de fabrication de composantes pour les usines d'assemblage. 3^e cas : Même principe que le premier, achat d'une usine à Toronto, fermeture de la division fabrication, partenariat pour l'atelier de réparation avec employés préalablement identifiés par M. Tremblay. </p>
<p> Profil du dirigeant Nom : Jacques Tremblay Poste : Président Formation académique : Secondaire puis cours d'appoint (gestion de PME, gestion, technologie du béton, psychologie du travail). Formation professionnelle : Self-made-man. Après école secondaire, est allé travaillé pour l'entreprise familiale (produits de béton) qu'il a rachetée à 24 ans et vendue en 1995. Député provincial, président d'une commission parlementaire et adjoint au ministre de l'Industrie et du Commerce durant 4 ans. Âge : 48 ans </p>	<p> Origine de l'idée : M. Tremblay Niveau d'encadrement offert : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres M. Tremblay demeure actionnaire des trois essaimées. Il est partenaires à 50% dans le 1^{er} et 3^e cas, et à 80% dans le 2^e cas. Rythme d'action : les trois cas se sont faits rapidement sauf le 2^e cas qui a nécessité la formation de personnel et la mise en place d'une usine. Les deux autres cas, l'usine était déjà en place et il s'agit d'un service. Principales difficultés : Selon M. Tremblay pas de grosses difficultés, seulement ajustements pour l'arrimage des entreprises. Facteurs de succès : Entreprise essaimante en croissance, acteurs ayant philosophie convergente, confiance. Résultats : Cela a facilité croissance de Tremcar Niveau de satisfaction : élevé Divers : Le ferait de nouveau avec d'autres partenaires (peut-être aux États-Unis) </p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : PRODUITS FORESTIERS TURPIN

1749 rue Alexandre, Thurso
Tél : 819-985-0600 ; Fax : 819-985-3029

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industrie du bois Produits : bois de finition Milieu : Milieu : <input checked="" type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1992 Nb d'employés : 240 ds usine et 200 en forêt Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non Bref historique : Entreprise issue de Industries James Maclaren (1965) fermée en 1991. Germain Turpin achète une section de cette usine et fonde PFTurpin qui exploite une usine de séchage, sciage et transformation de bois de feuillus pour du bois de finition. A aussi un département de planchers de bois de wagon. Principaux marchés : Québec et Ontario et USA (60 %). Essaimée : Renyco</p>	<p>Nb d'essaimages effectués : 1 Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid <input checked="" type="checkbox"/> actif ; <input type="checkbox"/> passif Déclencheurs : ventes en déclin, idée de fermeture de ce département. Marché en développement dans le plancher de bois résidentiel. Principaux acteurs : Turpin (essaimante) et Reny (essaimée) et avocat, notaire et comptable Mise en œuvre : le département de plancher de bois pour les wagons stagnait. Le directeur des projets (Louis Reny) a proposé de relancer ce département. Une entente de partenariat est faite entre Turpin et Reny (45-45) et 10 % restant au directeur actuel de production. Puis préparation : location d'équipement, structure financière, achat de logiciels, locations de bureau...</p>
<p>Profil du dirigeant</p> <p>Nom : Germain Turpin Poste : Président Formation académique : Technicien forestier, certificat en adm. et cours d'appoint en RH Formation professionnelle : a travaillé 26 ans chez Maclaren : mesureur, contremaître, chef de service, surintendant et directeur de l'usine de sciage Âge : 53 ans</p>	<p>Origine de l'idée : du futur entrepreneur (directeur des projets de cette section) Niveau d'encadrement offert : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Rencontres mensuelles de gestion entre les 3 actionnaires Types d'appui : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres Prêt temporaire des locaux et équipements, services comptables Rythme d'action : 3 mois de préparation avant de créer l'entreprise Principales difficultés : frictions dans l'entreprise, de la part de certains directeurs. G.Turpin n'a pas voulu investir plus pour accélérer le démarrage, PF Turpin demeure le seul fournisseur. Facteurs de succès : expertise de chacun, expérience technique des acheteurs, connaissance de chacun et confiance, conditions initiales (local, équipement) Résultats : 50 % supérieur à ce qu'on attendait Niveau de satisfaction : élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : SARAMAC

3145, chemin des 40 arpens, Lachenaie
Tél. : 450-966-1000 Fax : 450-474-5488

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Produits minéraux non métalliques Produits : Béton préfabriqué architectural Milieu : Milieu : <input checked="" type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1942 Nb d'employés : 130 Syndiqué : <input checked="" type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non Bref historique : Saramac a été fondée en 1942 par M. Croteau. Était spécialisée en préfabrication d'éléments de maçonnerie. Depuis 77 est située à Lachenaie et s'est orientée vers le béton préfabriqué architectural. Ses principaux marchés se trouvent au Canada et aux États-Unis. Essaimée : Miral</p>	<p>Nb d'essaimages effectués : 1 Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : difficultés de gestion à distance Principaux acteurs : M. Brais (essaimante), M. Croteau et M. Beaupré (essaimée). Mise en œuvre : Saramac a difficilement traversé la dernière crise économique. Avait une filiale qui s'occupait de l'installation. Filiale difficile à gérer à distance et non rentable en raison des équipements lourds nécessaires. M. Brais avait identifié deux employés à qui il a offert de vendre cette division</p>
<p>Profil du dirigeant Nom : Gilles Brais Poste : Vice-président Formation académique : Formation professionnelle : 29 ans dans la réserve Âge :</p>	<p>Origine de l'idée : M. Brais Niveau d'encadrement offert : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres Saramac demeure le 1^{er} client de Miral, prêt de locaux, aide au plan administratif. Rythme d'action : entre la proposition et la vente, il y a eu 5 à 6 mois. Principales difficultés : manque de liquidité chez l'essaimée, passage du statut d'employés au statut de gestionnaires. Facteurs de succès : entrepreneurs étaient des gens de métier, ils avaient la volonté de gagner et ils ont acheté l'équipement de Saramac. Résultats : moins d'activités à administrer chez Saramac, résultats concluants. Niveau de satisfaction : Élevé Divers : M. Brais trouve de bons côtés (résultats espérés ont été atteints) mais le développement à l'externe de l'essaimée est perçu comme une perte de loyauté.</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : ROTOBEC

200, rue Industrielle, Sainte-Justine
Tél. : (418) 383-3002 ; Fax : (418) 383-

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industrie de la machinerie pour le secteur forestier. Produits : Grappins forestiers, chargeuses forestières, transporteurs forestiers, système d'abattage, surfaceur. Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1975 Nb d'employés : 240 employés Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Bref historique : Il y a eu une croissance et une diversification de l'entreprise à travers les années. Suite au développement de l'entreprise, celle-ci a dû prendre un virage qualité que ses fournisseurs doivent suivre également (normes de qualité). Il y a 50% des ventes qui sont faites au Canada, 45% aux États-Unis et 5% dans d'autres marchés étrangers (Chili, Nouvelle-Zélande, etc.). Essaimée : Cabitec</p>	<p>Nb d'essaimage effectuées : 1 Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : fermeture d'une entreprise (filiale) donc inventaire et équipements en trop ; besoin d'un fabricant de cabines. Principaux acteurs : Marcel Cayouette (président Rotobec) , M. Robert Bouchard (DG) et Michel Tanguay et Marcel Lacasse (les deux essaimés d'origine). Mise en œuvre : M. Tanguay et M. Lacasse ont décidé de faire de la sous-traitance à temps partiel pour Rotobec (fabrication de cabines) tout en demeurant employés de l'entreprise. M. Tanguay a donc fait construire un petit garage, il a acheté l'outillage, la machinerie et l'inventaire que Rotobec avait récupéré du démantèlement de l'entreprise fabricante de cabines. Rotobec a permis à Tanguay et Lacasse de payer plus tard les achats (prêts à long terme sur les équipements et l'inventaire). Comme la demande augmentait, ils ont discuté avec Rotobec pour se séparer complètement et devenir le fournisseur de cabines. M. Lacasse a préféré demeurer à l'emploi de Rotobec tandis que M. Tanguay a décidé de cesser de travailler pour eux. Cette décision a concorde avec l'achat d'une entreprise qui fabriquait des cabines afin d'obtenir l'expertise de celle-ci. Ils ont par la suite décidé de diversifier le bassin de clientèle pour ne pas dépendre uniquement de Rotobec qui était alors le seul client de la firme.</p>
<p>Profil du dirigeant Nom : M. Robert Bouchard Poste : Directeur général Formation académique : baccalauréat en administration des affaires et maîtrise en marketing. Formation professionnelle : Il travaille pour Rotobec depuis 12 ans. Début dans le département d'administration (1988), direction des ventes (1992) et directeur général (1997) Âge :</p>	<p>Origine de l'idée : M. Tanguay et M. Lacasse (les deux essaimés de départ) Niveau d'encadrement : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : 6 mois avant de commencer la fabrication des cabines. 1 an et demi avant que l'essaimée parte complètement sa propre entreprise. Principales difficultés : pas de difficultés lors de l'essaimage, elles sont venues avec l'évolution de Rotobec (normes de qualité), l'essaimée ne suit pas l'évolution qualité ; couper les liens entre l'essaimante et l'essaimée. Facteurs de succès : garantie de la part de l'essaimante à l'essaimée d'un certain volume d'achat mais a favorisé le développement de clients propres à l'essaimée ; a financé pendant quelques années l'essaimante ; a favorisé l'autonomie mais est de conseils ; la personnalité des postulants (Rotobec a vu dans les employés de bonnes qualités (leadership, confiance, dynamisme)) ; a fait bénéficier l'essaimée des contacts de l'essaimante. Résultats : l'essaimante a trouvé un fournisseur de cabines et a réussi à écouler des équipements et inventaire qui lui étaient inutiles. Niveau de satisfaction : satisfaisant. Problèmes d'autonomie et d'ajustement aux normes de qualité de Rotobec. Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : REMBOURRAGE TECHNOLOGIQUE PRINCEVILLE

105, Beaudet, Princeville
Tél. : (819) 364-2644 ; Fax : (819)

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industrie du meuble et des articles d'ameublement. Produits : Fabricant de rembourrage pour meubles d'embarcations nautiques. Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1980 Nb d'employés : 45 employés Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Bref historique : Rembourrage technologique a été fondé en 1980. M. Ledu est propriétaire et principal actionnaire depuis 5 ans. Essaimée : Axis</p>	<p>Nb d'essaimage effectués : 1 Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Il y avait une augmentation importante de production et le département de fabrication de la base des meubles ne fonctionnait pas bien (département qui ne s'intégrait pas avec le reste : deux types d'employés donc valeurs différentes) ; Ils avaient besoin d'équipements mais ils ne voulaient pas investir. Principaux acteurs : M. Ledu (essaimant) et M. Thibodeau (essaimé). Mise en œuvre : La décision a été prise en 2-3 mois et la mise en place a été effectuée à l'intérieur d'une période de 5 mois. M. Ledu ne voulait pas être partenaire mais il a aidé au démarrage en prêtant de l'argent à l'entreprise pour financer le projet. Ils se sont entendus pour les achats de matières premières afin de faciliter les relations entre les fournisseurs et les nouveaux entrepreneurs. RT est intéressé à ce que tout aille bien car elle a un besoin de pièces de bois pour rembourrer les meubles des embarcations.</p>
<p>Profil du dirigeant Nom : M. Patrice Ledu Poste : Président Formation académique : Maîtrise en gestion et DEA (France) : première année de thèse. Formation professionnelle : Il a travaillé chez KPMG France avant d'acheter Rembourrage Technologique et venir au Québec. Âge : 38 ans</p>	<p>Origine de l'idée : M. Thibodeau (essaimé) Niveau d'encadrement : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : entre 3 et 6 mois (relativement rapide). Principales difficultés : l'essaimée a de la difficulté à prendre son envol (autonomie). Facteurs de succès : le département à essaimer ne touchait pas le <i>core business</i> ; il connaissait bien la personne à qui ils ont proposé le projet. Résultats : il y a eu une amélioration de la qualité de production ; les équipements ont été achetés et sont maintenant utilisés par l'essaimée. Niveau de satisfaction : Il semble satisfait, il n'a pas de regrets. Il dit que <i>c'est une bonne chose</i>. Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : MEGATECH

90, 28^e rue, C.P. 861, Grand-Mère
Tél. : (819) 533-3201 ; Fax : (819) 533-3901

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industries des produits électriques et électroniques Produits : Modules électroniques, harnais de câble, tableaux de bord intégrés et assemblage électromécanique. Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1988 Nb d'employés : environ 400 employés Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non Bref historique : M. St-Pierre a laissé l'école pour démarrer l'entreprise avec M. Yvan Lafontaine, un ami. Il s'occupait alors des ventes et M. Lafontaine était responsable du côté technique (technicien en électronique). L'entreprise a évolué avec les clients en se diversifiant à travers les années pour répondre à la demande. Comme les clients sont devenus plus organisés, plus structurés, Mégatech a dû s'adapter aux exigences liées par exemple aux normes de qualité impliquant ainsi une plus grande lourdeur administrative. Ils ont alors dû restructurer l'entreprise afin de répondre à toutes les exigences des clients et ainsi demeurer compétitif. Essaimée : Elmec</p>	<p>Nb d'essaimage effectués : 1 Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : département non-rentable vu la lourdeur administrative ; statut particulier des employés créait des conflits dans l'entreprise. Principaux acteurs : M. St-Pierre (essaimage) et M. Gunville (essaimé) Mise en œuvre : le département pour les pièces électroniques pour les bateaux était non-rentable et le statut particulier des employés causait des conflits dans l'entreprise. M. St-Pierre a eu l'idée de vendre ce département. Il a alors fait une proposition à M. Gunville vu son potentiel et ses qualités entrepreneuriales. Ce dernier a réfléchi et a parlé à une connaissance qui allait devenir son associé. Les deux associés ont passé quelques mois dans le département pour apprendre à le gérer. M. St-Pierre a discuté de la situation avec les employés du département et leur a offert de partir ou de rester. Après trois mois, l'essaimage a vendu le département (vente de l'inventaire, machines, achalandage) aux essaimés qui ont alors fondé Elmec.</p>
<p>Profil du dirigeant Nom : M. Larry St-Pierre Poste : Président et chef de la direction Formation académique : il a complété quelques en droit Formation professionnelle : Il n'a aucune expérience en gestion mais il considère avoir un esprit entrepreneurial. Âge : 38 ans</p>	<p>Origine de l'idée : M. St-Pierre Niveau d'encadrement : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : période de 3 mois. Principales difficultés : aucune difficulté selon l'essaimage Facteurs de succès : l'essaimage a choisi la bonne personne pour l'essaimage Résultats : l'essaimage a réussi à restructurer l'entreprise et elle a conservé les emplois dans la région Niveau de satisfaction : élevé Divers : M. St-Pierre a pensé à un moment qu'il aurait dû garder des parts mais sans plus.</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : MASKA

129, boul. Bégin, Sainte-Claire

Tél. : (418) 883-3322 ; Fax : (418) 883-2020

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industrie de fabrication des produits métalliques (dans les secteurs industriels, agro-alimentaire, construction, génie civil, mines, sidérurgie, automobile, énergie, environnement, chimie et matériaux).</p> <p>Produits : Poulies en fonte</p> <p>Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1964</p> <p>Nb d'employés : 250 employés</p> <p>Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non</p> <p>Bref historique : Entreprise fondée par le père de l'actuel président en 1964. La gestion a été prise en main par M. Fortier en 1971. L'entreprise s'est diversifiée à travers les années en offrant des poulies adaptées à plusieurs secteurs. L'entreprise est en pleine croissance encore aujourd'hui. Les principaux marchés sont le Canada, les États-Unis, l'Amérique Latine et l'Europe.</p> <p>Essaimée : Solutions R. G.</p>	<p>Nb d'essaimages effectués : 1</p> <p>Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid</p> <p>Déclencheurs : Il y avait un besoin de la part de Maska (sous-traitance pour la fabrication de certaines pièces) et intérêt de M. Guillot (Solutions R.G.) de se partir en affaires.</p> <p>Principaux acteurs : M. Fortier (essaimage) et M. Guillot (essaimé).</p> <p>Mise en œuvre : Il existait un besoin de la part de Maska de faire fabriquer en sous-traitance certaines pièces. M. Guillot était intéressé à se partir en affaires alors M. Fortier lui a offert de devenir sous-traitant pour Maska. M. Guillot a tout de suite accepté. Il a donc fait de la sous-traitance tout en conservant son emploi chez Maska pendant environ 1 an. Par la suite, Maska a vendu une machine à M. Guillot (en la finançant) et lui a fourni des contrats de fabrication de pièces.</p>
<p>Profil du dirigeant</p> <p>Nom : M. Yvon Fortier</p> <p>Poste : Président</p> <p>Formation académique : Aucune formation de base. Il a appris avec l'entreprise lorsqu'il a commencé à travailler à l'âge de 15 ans. A suivi certaines formations spécialisées (soudure, etc.).</p> <p>Formation professionnelle : Il a toujours travaillé pour Maska</p> <p>Âge : 52 ans</p>	<p>Origine de l'idée : M. Fortier (essaimage)</p> <p>Niveau d'encadrement : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul</p> <p>Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres : contrats de la part de l'essaimante.</p> <p>Rythme d'action : 1 an</p> <p>Principales difficultés : aucune difficulté selon l'essaimante</p> <p>Facteurs de succès : aide financière de la part de l'essaimante (financement de la machine); avoir donné des contrats à l'essaimée ; avoir choisi l'essaimée en fonction des qualités de l'entrepreneur.</p> <p>Résultats : L'essaimante a atteint son objectif d'avoir un fournisseur près d'elle.</p> <p>Niveau de satisfaction : élevé</p> <p>Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : MACHINERIE ANDERSON

5125, de la Plaisance, Chesterville
Tél. : 819-382-2952 Fax : 819-382-2643

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Instruments aratoires Produits : Emballeuses agricoles Milieu : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1988 Nb d'employés : 36 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Bref historique : Suite à un arrêt de travail, M. Beaudoin a inventé une machine dans son garage. Il a loué le garage municipal pour la fabrication et la commercialisation du produit. Après 6 mois, il a acheté un local et a agrandi son entreprise a plusieurs reprises. Fabrique 9 différentes machines et ses marchés se trouvent au Canada, États-Unis, Europe et depuis peu Australie et Nouvelle-Zélande. Essaimée : Atelier Majaco</p>	<p>Nb d'essaimages effectués : 1 Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Difficultés dans l'entreprise (procès). Principaux acteurs : M. Beaudoin et M. Breton. Mise en œuvre : M. Beaudoin avait pris M. Breton comme actionnaire en 1993. Suite à un procès perdu sur une question de brevet, l'entreprise a connu certaines difficultés et M. Breton a préféré quitter pour fonder sa propre entreprise dans un domaine connexe. Le démarrage s'est avéré plus difficile que prévu et M. Beaudoin a offert son aide à M. Breton. Atelier Majaco a fait ses premiers pas dans l'usine de Machinerie Anderson. Machinerie Anderson est le distributeur des produits de Atelier Majaco.</p>
<p>Profil du dirigeant Nom : Yvon Beaudoin Poste : Président Formation académique : secondaire 2, cours de machiniste et mécanicien. Formation professionnelle : 15 ans dans le domaine du machinage et de la fabrication de machinerie agricole. Âge : 46 ans.</p>	<p>Origine de l'idée : M. Breton Niveau d'encadrement offert : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Location de locaux et d'équipement, contrats de sous-traitance, partage de service, conseil pour recherche de financement, développement de produits. Rythme d'action : 2 mois pour tout mettre en place étant donné que l'équipement était déjà dans les locaux de Machinerie Anderson. Principales difficultés : petits accrochages mais sans plus. Facteurs de succès : Volonté de l'entrepreneur, capacité financière de l'essaimée et confiance. Résultats : Machinerie Anderson a de bons produits a distribué et augmentation de son chiffre d'affaires. Niveau de satisfaction : Élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : EMBALLAGE CODERRE

413, Route 122, St-Germain-de-Grantham

Tél. : 819-395-4223 Fax : 819-479-5155

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Produits d'emballage Produits : sacs, boîtes pour l'emballage agro-alimentaire Milieu : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1930 Nb d'employés : entre 45 et 70 selon les saisons Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Bref historique : Emballage Coderre est une entreprise familiale de troisième génération. Produits des sacs, boîtes, et autres produits pour l'emballage de produits agro-alimentaires. Grande diversification au niveau des produits depuis les débuts de l'entreprise. Essaimée : Derco Horticulture</p>	<p>Nb d'essaimage effectués : 1 Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Assurer la relève de l'entreprise, changer dynamique de l'entreprise. Principaux acteurs : Rolland Coderre (essaimage) et Gabriel Coderre (essaimée) Mise en œuvre : M. Coderre voulait que ses enfants, travaillant tous pour la compagnie, prennent la relève. Mais rivalité entre les enfants. M. Coderre voulait que chacun des enfants prennent en charge une des activités de l'entreprise. Gabriel, responsable de la section horticulture et celui ayant le plus de leadership, a acheté la section et s'est localisé ailleurs.</p>
<p>Profil du dirigeant Nom : Jean-Paul Aumais Poste : Directeur général Formation académique : Formation professionnelle : gestionnaire d'entreprises au niveau international, montage d'entreprise, projets clé-en-main, transfert de technologie. Plusieurs années d'expérience dans des entreprises familiales. Âge :</p>	<p>Origine de l'idée : Gabriel Coderre Niveau d'encadrement offert : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres Liens légaux entre les deux entreprises, financement dans le temps. Rythme d'action : tout s'est fait rapidement. Gabriel Coderre a acheté l'équipement, la clientèle, etc. et en trois mois, il a fondé son entreprise. Principales difficultés : Facteurs de succès : capacité des individus est prioritaire le reste devient secondaire Résultats : sentiment de jalousie des autres enfants, perte de personnel pour Emballage Coderre, mauvaise opération financière pour Emballage Coderre, augmentation des ventes chez Derco. Niveau de satisfaction : Faible Divers : La personne interviewée n'était dans l'entreprise que depuis 2 mois au moment de l'entrevue. Très critique de la façon dont cela a été fait.</p>

ENTREPRISE ESSAIMANTE : IPL Inc

140, rue Commerciale, St-Damien

Tél : 418-789-2880 Fax : 418-789-3153 site web : www.ipl-plastics.com

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essai</i>
<p>Secteur d'activité : industrie des produits de matières plastiques moulés Produits : Pièces de plastique : emballage et secteur industriel (moulage par injection) Milieu¹ : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1939 Nb d'employés : 1100 employés Syndiqué : <input checked="" type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non</p> <p>Bref historique : En 1939, Joseph-Émile Métivier fonde Industrie Provinciale enr. qui fabrique des balais en paille naturelle ou de couleur. Expansion durant la guerre : nombreux contrats pour l'armée. Devient le plus grand manufacturier de balais au Canada. Au début des années 50, Les entreprises Provinciales Limitée diversifie sa gamme de produits en offrant des balais et des vadrouilles de toutes sortes telles que la brosse à dent (particularité : manche de plastique). Durant les années 50, elle élargit sa gamme de produits de plastique dans le domaine des articles ménagers et des contenants pour l'emballage et la manutention de différents produits. Devient uniquement mouleur de plastique durant années 70. En 1985, IPL inc devient une entreprise publique (famille Métivier toujours majoritaire). Innovation au cœur de ce succès. En 1971, fondateur meurt et fils prennent la relève : trois de ses fils prendront de manière successive le poste de président. Julien, le plus jeune de ses fils, est le président actuel. Aujourd'hui, IPL est chef de file en Amérique du Nord en générant plus de 135 millions de dollars de chiffre d'affaires pour 1999. Son expansion se poursuit (croissance de 30%). Elle désire devenir un leader mondial ; clients : Etats-Unis, Québec, Ontario et provinces maritimes</p> <p>Essaimée : plus de trente essaimées</p>	<p>Nb d'essaimages effectués : plus d'une trentaine d'essai</p> <p>Type d'essaimages : Les essaimages sont réalisés à chaud ou à froid. Cela dépend des situations et des circonstances</p> <p>Déclencheurs : parfois, c'est IPL qui propose des essaimages afin de se concentrer davantage sur le «core business», se restreindre à certains marchés ou encore le produit de propositions des employés</p> <p>Principaux acteurs :</p> <p>Mise en œuvre :</p>
<p style="text-align: center;"><i>Profil du dirigeant</i></p> <p>Nom : Julien Métivier Poste : Président Formation académique : Diplômé d'un baccalauréat et d'une maîtrise en administration de l'Université Laval de Québec Formation professionnelle : Âge : 62 ans</p>	<p>Origine de l'idée :</p> <p>Niveau d'encadrement offert³ : varie d'un essai à l'autre</p> <p>Types d'appui : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres</p> <p>Rythme d'action :</p> <p>Principales difficultés :</p> <p>Facteurs de succès :</p> <p>Résultats :</p> <p>Niveau de satisfaction : satisfaisant</p> <p>Divers :</p>

Annexe 6 : Fiches des entreprises essayées

ENTREPRISE ESSAIMÉE : BOUCHONS PRO-CAPS 8967, Robert-Armour, Montréal Tél. : 514- 643-3805; fax : (514) 643-3951	
Profil de l'entreprise	Modèle d'essai
<p>Secteur d'activité : Fabrication de produits en matière plastique Produits : Bouchons de plastique. Milieu : <input checked="" type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1997 Nb d'employés : 8 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : Plastique Mirabel</p>	<p>Type d'essai : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Manque de fournisseurs de bouchons, fabrication non efficace chez Plastiques Mirabel Origine de l'idée : Pierre Desautels Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres Vente d'équipement. Rythme d'action : Août 1997 proposition, septembre 97, plan d'affaires, septembre à octobre réalisation, décembre début de production Mise en œuvre : Plastiques Mirabel avait commencé à fabriquer des bouchons de plastiques parce qu'il y avait un manque mais cette division ne fonctionnait pas très bien. M. Desautels qui était directeur des ventes pour Plastiques Mirabel, a proposé à M. Boucher d'acheter l'équipement et de fonder son entreprise. M. Boucher a servi de mentor à M. Desautels. Plastiques Mirabel demeure le principal client de Bouchons Pro-Caps bien que M. Desautels ait élargi sa clientèle</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : Pierre Desautels Poste : Directeur Formation académique : Se considère autodidacte. A suivi quelques cours au cegep et à l'université. A complété un AEC en ventes de produits informatiques. Formation professionnelle : Agent de bord chez Via Rail (2 ans), différents emplois, représentant et directeur de ventes chez Plastique Mirabel (10 ans) Origines entrepreneuriales : A toujours voulu fonder sa propre entreprise, sinon aucune expérience Age : 38 ans</p>	<p>Principales difficultés : M. Desautels a trouvé difficile la recherche de financement. Installation des équipements et utilisation à un rythme industriel. Formation du personnel. Facteurs de succès : Aide de son parrain (briser la solitude de l'entrepreneur), confiance entre les deux partenaires, engagement de l'essaimante Résultats : Plastiques Mirabel a un fournisseur de bouchons fiable et avec des produits de qualité. Niveau de satisfaction : élevé. Divers : Bouchons Pro-Caps a récemment gagné un prix de la Relève de la Fondation de l'Entrepreneurship.</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : RAYNOX

1025, rue Neveu, Saint-Césaire

Tél. : 819-469-4822; Fax : (450) 469-2112

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Matériel de transport Produits : Pièces en acier inoxydable de citernes de transports agro-alimentaire Milieu : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1996 Nb d'employés : 37 en usine et 4 en adm. Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : Tremcar</p>	<p>Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : croissance trop rapide de l'entreprise depuis l'achat par M. Tremblay. Stratégie de spécialisation plutôt que diversification. Origine de l'idée : Jacques Tremblay Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Premier contact en octobre 1995 par M. Tremblay. Relance de M. Ostiguy en février 1996 et mise en place du projet en février et mars, résiliation du projet en avril et début de production en mai. 1996 Mise en œuvre : Entreprise a été fondée par M. Ostiguy et M. Tremblay. Premier contact se fait en octobre 1995 par M. Tremblay, qui avait identifié le potentiel de M. Ostiguy. Activités auparavant faites chez Tremcar et en raison de l'expansion trop rapide, sortie de ces activités et création de Raynox. Se spécialise dans la soudure, coupe et assemblage de feuilles d'acier inoxydable. Fabrique des pièces pour la chaîne de montage de Raynox. Capacité de faire 6000 pièces différentes. 90% des ventes se font à Tremcar mais recherche d'autres clients. M. Tremblay et M. Ostiguy sont partenaires dans l'entreprise mais la gestion est faite par M. Ostiguy.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : Raynald Ostiguy Poste : Directeur Formation académique : Formation en métallurgie non complétée et diplôme en soudure, métallurgie et soudure haute pression au cegep. Formation professionnelle : 12 ans à la Coop fédérée en soudure et 2 ans chez Tremcar Origines entrepreneuriales : Issu d'une famille d'agriculteurs. Âge : 40 ans</p>	<p>Principales difficultés : Recrutement des employés, transfert des fournisseurs, dépendance encore très forte de l'essaimée. Facteurs de succès : Essaimante en pleine expansion qui exporte, caractère entrepreneurial chez l'essaimée, relations étroites entre les deux actionnaires. Résultats : Tremcar voulait uniquement obtenir des résultats équivalents à ce qui se faisait dans l'entreprise mais ont été surpassés. Niveau de satisfaction : Élevé Divers : En raison du rythme de croissance de Tremcar, Raynox n'a pas encore diversifié ses clients mais objectif à court terme.</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : TECHNOLOGIE DE RECYCLAGE BECCA

8071, boul. Henri-Bourassa, Montréal
Tél. : 514-643-3723 Fax : 514-643-0668

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaiimage
<p>Secteur d'activité : Industrie chimique Produits : Appareil de nettoyage pour fusils à peinture, recycleur électronique de solvants. Milieu : Milieu : <input checked="" type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1994 Nb d'employés : 8 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Essaimante : R-Bec</p>	<p>Type d'essaiimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Changement dans la réglementation, manque de fournisseur. Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Origine de l'idée : Les frères Girardin Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres</p> <p>R-Bec distribue le produit.</p> <p>Rythme d'action : Changement dans la réglementation, un an pour développer le produit, chercher du financement, plan d'affaires, etc.</p> <p>Mise en œuvre : M. Girardin et son frère travaillaient pour R-Bec qui importait des produits d'Europe. Suite à un changement au niveau de la réglementation, les produits n'étaient plus vendables en Amérique du Nord. M. Girardin et son frère ont commencé à élaborer un prototype dans les locaux de R-Bec et un an après ont fondé leur entreprise et ont commencé à manufacturer le produit.</p>
Profil de l'entrepreneur	<p>Principales difficultés : Trouver du financement, manque d'expérience pour montage du plan d'affaire, commercialisation, crédibilité.</p> <p>Facteurs de succès : produit déjà connu, situation économique favorable, bonne connaissance de l'essaimante, vision à long terme, beaucoup de travail.</p> <p>Résultats : R-Bec a trouvé un fournisseur de produits de qualité et Becca est une entreprise en croissance (reçue récemment approbation de la NASA).</p> <p>Niveau de satisfaction : élevé</p> <p>Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : AXIS

105, Beudet, Princeville

Tél. : (819) 364-5900 ; Fax : (819)

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaiimage
<p>Secteur d'activité : Fabrication de meubles et d'articles d'ameublement. Produits : Meubles (bois, plastique ou plexiglas) pour embarcations nautiques Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : juillet 1999 Nb d'employés : 9 à 18 employés Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : Rembourrage Technologique Princeville</p>	<p>Type d'essaiimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Lacunes au niveau du département de coupe (à être essaimé) ; appui consultatif de M. Thibodeau et sous-traitance à l'école car difficulté de répondre aux besoins de production. Origine de l'idée : M. Thibodeau (essaimé) Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : de mars 1999 à août 1999 = 5 mois. Mise en œuvre : M. Thibodeau a présenté le projet d'offre d'achat du département de coupe de pièces au président de l'essaimante. Il a ensuite fait un stage à l'intérieur de l'entreprise (aide technique) afin d'apprendre à faire fonctionner le département. Il s'est associé au directeur de l'usine pour démarrer l'entreprise. Ce dernier est toujours directeur de l'usine. Un plan d'affaires a été réalisé afin de trouver du financement. L'essaimante a fait agrandir une bâtisse déjà existante pour accueillir Axis (l'essaimée). Les employés ont suivi dans la nouvelle entreprise qui est entrée en fonction en août 1999.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : M. Jacques Thibodeau Poste : Président Formation académique : Baccalauréat en enseignement Formation professionnelle : Professeur de français au secondaire ; directeur d'école ; enseignement aux adultes ; rénovation ; débossage (garage) ; démarrage d'une école pour décrocheurs ; cours de mécanique. Origines entrepreneuriales : M. Thibodeau a démarré une école de métiers. Il a toujours travaillé sur différents contrats (par exemple, contrats de rénovation) à temps perdu. Âge : 41 ans</p>	<p>Principales difficultés : pas le droit au PPE (aide au démarrage d'entreprise) ; approvisionnement en matière première difficile au début ; difficulté de reconnaissance des problèmes de la part de l'essaimante. Facteurs de succès : confiance entre l'essaimante et l'essaimée ; compétences de l'employé essaimé. Résultats : amélioration du produit en qualité ; redresser le secteur de la coupe et de l'assemblage. Niveau de satisfaction : élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : CABITEC
127, rue Rotobec, Ste-Justine
Tél. : (418) 383-5393 ; Fax : (418) 383-5394

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industrie du matériel de transport. Produits : Fabrication de cabines pour machines dans les secteurs mentionnés précédemment. Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1992 Nb d'employés : 40 employés Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : Rotobec</p>	<p>Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : fermeture de l'entreprise qui fabriquait les cabines pour Rotobec ; besoin de cabines ; équipements, outillage et inventaire à se débarrasser ; Rotobec voulait garder les emplois dans la région. Origine de l'idée : M. Tanguay (essaîmé) Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : 1 an et demi. Mise en œuvre : M. Tanguay et M. Lacasse ont décidé de faire de la sous-traitance à temps partiel pour Rotobec (fabrication de cabines) tout en demeurant employés de l'entreprise. M. Tanguay a donc fait construire un petit garage, il a acheté l'outillage, la machinerie et l'inventaire que Rotobec avait récupéré du démantèlement de l'entreprise fabricante de cabines. Rotobec a permis à Tanguay et Lacasse de payer plus tard les achats. Comme la demande augmentait, ils ont discuté avec Rotobec pour se séparer complètement et devenir le fournisseur de cabines. M. Lacasse a préféré demeurer à l'emploi de Rotobec tandis que M. Tanguay a décidé de cesser de travailler pour eux. Cette décision a concorde avec l'achat d'une entreprise qui fabriquait des cabines afin d'obtenir l'expertise de celle-ci. Ils ont par la suite décidé de diversifier le bassin de clientèle pour ne pas dépendre uniquement de Rotobec qui était alors le seul client de la firme.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur Nom : M. Michel Tanguay Poste : Président Formation académique : M. Tanguay a arrêté l'école après le secondaire II pour travailler à l'âge de 15 ans. Il a plus tard fini son secondaire et a fait un cours de soudure ; quelques cours en gestion. Formation professionnelle : Caterpillar pendant 4 ans (métal en feuilles) ; Prévost Car pendant 2 ans (métal en feuilles) ; Rotobec pendant 12 ans (métal en feuilles, soudeur, chef d'équipe, etc.) ; 18 ans d'expérience avant de démarrer son entreprise. Origines entrepreneuriales : Age : 41 ans</p>	<p>Principales difficultés : manque de connaissance en gestion Facteurs de succès : bonne entente avec l'essaimante ; aide et conseils de la part de l'essaimante lorsque le besoin se fait sentir. Résultats : il voulait évoluer (avoir des projets) et aussi être fier de son entreprise. Niveau de satisfaction : satisfait Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : CITERNES HÉBERT & FILS

64, chemin des Patriotes, Saint-Athanase
Tél. : 450-347-2022; Fax : 450-347-3626

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Matériel de transport Produits : Réparation des citernes en acier inoxydable et en aluminium et intermédiaire de ventes pour Tremcar. Milieu : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1994 Nb d'employés : 10 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Essaimante : Tremcar</p>	<p>Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Plans d'expansion chez Tremcar mais manque d'espace. A acheté une usine de réparation dont M. Hébert est devenu directeur puis propriétaire Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Origine de l'idée : Jacques Tremblay Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres M. Hébert ne prend jamais de décision administrative sans consulter M. Tremblay. Rythme d'action : M. Hébert a été promu directeur de l'usine de réparation. A fait savoir à M. Tremblay qu'il serait intéressé à acheter. 8 mois plus tard, la transaction était faite (M. Hébert avait alors un associé, M. Dugas). Un an plus tard, M. Tremblay a racheté les parts de M. Dugas (50%). Mise en œuvre : Pas de processus de mise en œuvre parce que M. Hébert a signé l'offre d'achat préparé par M. Tremblay, sans plus de préambule. M. Tremblay avait fait préparé l'offre d'achat pas ses conseillers.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : Louis Hébert Poste : Président Formation académique : Formation en soudure, cours d'appoint en anglais et supervision. Formation professionnelle : A travaillé pour Tremcar de 1967 à 1994 en tant que : soudeur, contremaître, évaluateur, achats, ventes, maintenance. Origines entrepreneuriales : Aucune mais M. Hébert avait toujours rêvé d'avoir son entreprise. Âge : 54 ans</p>	<p>Principales difficultés : Passage de directeur de l'entreprise à propriétaire, transition pour les employés d'une entreprise à l'autre. Facteurs de succès : Essaimante est en croissance, confiance. Résultats : Très bons puisque l'usine a été agrandie et a la capacité de réparer 6 citernes et Citernes est responsable de la garantie sur achat des citernes de Tremcar. Niveau de satisfaction : Élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : LE CLOS DES SENS

2155, St-Clément, Montréal
Tél. : (514) 994-3897; Fax : (514)

<p>Profil de l'entreprise</p>	<p>Modèle d'essai</p>
<p>Secteur d'activité : Alimentation Produits : Pâtisserie haute gamme congelée, service de traiteur, viennoiseries Milieu : Milieu : <input checked="" type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1999 Nb d'employés : 10 à 12 Essaimante : Boulangerie Au Pain Doré</p> <p align="right">Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p>	<p>Type d'essai : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid <input type="checkbox"/> actif ; <input checked="" type="checkbox"/> passif Déclencheurs : Fermeture de la section pâtisserie au Pain Doré. Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Origine de l'idée : Éric Laval Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres Un mois de location de locaux et vente d'équipement à un prix inférieur au marché. Origine de l'idée : Rythme d'action : Au début 99, le président du Pain Doré a signifié son intention de fermer la section pâtisserie, un mois plus tard, M. Laval a proposé de fonder son entreprise. De mars à juillet préparation et mise en place du projet, début de production en août. Mise en œuvre : Le président du Pain Doré voulait fermer la section de la pâtisserie afin de se concentrer dans la production industrielle du pain. M. Laval, directeur de production en pâtisserie, a eu l'idée de fonder son entreprise dans ce domaine puisqu'il savait qu'il y avait une demande pour le produit qu'il offre (différent de ce qu'il y a actuellement sur le marché). M. Laval s'est associé à deux employés du Pain Doré qu'il avait formés et à une autre personne dans le domaine. Ils ont commencé à travailler dans les locaux du Pain Doré mais seulement pour un mois, ensuite, ils ont emménagé dans leurs locaux. Achat des équipements du Pain Doré. Le Pain Doré demeure le principal client mais pas d'entente formelle entre les 2 parties.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : Éric Laval, co-proprétaire Poste : Formation académique : Études en pâtisserie en France, brevet de maîtrise en pâtisserie Formation professionnelle : Travail chez des grands pâtissiers français, 3 ans dans un laboratoire d'essai, directeur de production au Pain Doré. Origines entrepreneuriales : à 19 ans, a fondé une entreprise avec associé qui a duré 1 an. Âge : 33 ans</p>	<p>Principales difficultés : Recherche de financement et dans les premiers mois, problèmes de trésorerie. Facteurs de succès : Connaissance du produit, ressources recrutées et chance Résultats : Au Pain Doré retrouve la même qualité de produits qu'avant, les entrepreneurs du Clos des Sens ont plus de liberté et entreprise fait ses frais. Niveau de satisfaction : élevé Divers : Pas d'aide ni d'obstacle mais dès le départ, la relation a été client-fournisseur.</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : DERCO HORTICULTURE

270, rue St-Léon, Saint-Germain-de-Grantham

Tél. : (819) 395-4559 ; Fax : (819)

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : ?? Horticulture ornementale</p> <p>Produits : Produits de décoration de jardin (ex. : gazebo, girouette, treillis de métaux, etc., principalement dans le métal, l'aluminium, le cuivre. Marchés : Canada, États-Unis et un peu en Europe.</p> <p>Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1998</p> <p>Nb d'employés : entre 20 et 50 employés Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Essaimante : Emballage Coderre</p>	<p>Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid</p> <p>Déclencheurs : département non-rentable ; différence de vision ; conflits à l'intérieur qui minaient le bon fonctionnement de toute l'entreprise.</p> <p>Origine de l'idée : Roland Coderre (père et propriétaire de l'essaimante)</p> <p>Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul</p> <p>Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres</p> <p>Rythme d'action : rapide = 3 mois</p> <p>Mise en œuvre : l'essaimante a pris la décision de séparer le département d'horticulture ornementale et l'a offert à M. Coderre (fils). Il devait alors partir après trois mois. Cette période concordait avec une période occupée au niveau administratif pour le département mais l'essaimante a aidé l'essaimée. L'essaimante a permis à l'essaimée de choisir les employés qu'il voulait, de transférer le système informatique, d'acheter les inventaires au coûtant en offrant un délai de grâce pour payer. L'essaimante a aménagé des bureaux dans des locaux lui appartenant. L'essaimée n'a pas eu à faire un plan d'affaires car il n'y avait pas d'inquiétude au niveau financier. L'essaimée a seulement dû faire un emprunt personnel pour l'endossement. Elle a ensuite adapté la nouvelle entreprise à des nouvelles façons de faire.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : M. Gabriel Coderre</p> <p>Poste : Président</p> <p>Formation académique : agent de conservation de la faune ; machiniste ; matricier ; génie mécanique ; cours du soir en administration (Université de Trois-Rivières, Université de Montréal, Cégep de Drummondville) ; formation intensive dans les domaines utiles à son emploi (gestion de personnel, gestion des achats, administration générale) ; il voulait devenir généraliste.</p> <p>Formation professionnelle : Il a travaillé pour son père (Emballage Coderre). Il a fait tous les emplois à l'intérieur de l'entreprise: usine, machines, camionneur, vendeur sur la route, développement du département de l'horticulture ornementale.</p> <p>Origines entrepreneuriales : père entrepreneur.</p> <p>Age : 39 ans</p>	<p>Principales difficultés : insécurité (stress personnel, il se demandait s'il était à la hauteur, beaucoup de rôles à jouer en même temps) ; inquiétude face à la gestion du personnel ; difficile au niveau administratif ; inquiétude face à la réaction des employés ; nouveaux locaux devenus vite trop petits ; phase d'expansion rapide ; difficulté à voir à long terme.</p> <p>Facteurs de succès : l'accès au financement facilité par l'essaimante ; malgré les insécurités, le futur essaimé était prêt ; avoir eu un mentor (conseiller) provenant de l'extérieur de la firme ; avoir eu une aide de l'entreprise essaimante.</p> <p>Résultats : les objectifs financiers ont été dépassés ; le niveau organisationnel de l'entreprise est maintenant bon ; l'essaimé a pris de l'assurance.</p> <p>Niveau de satisfaction : élevé</p> <p>Divers : seul regret, ne pas l'avoir fait plus tôt.</p>

-ENTREPRISE ESSAIMÉE : ELMEC
1701, 3^e Rue, Grand-Mère
Tél. : (819) 533-3888; Fax : (819)

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Produits électriques et électroniques Produits : Câblage pour la machinerie industrielle et les bateaux Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1998 Nb d'employés : 22 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : Megatech Electro</p>	<p>Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Difficultés de gestion de l'usine, division non rentable chez Megatech, volonté de se partir en affaires. Origine de l'idée : M. St-Pierre Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Au départ seulement, ils ont eu 3 mois pour faire leur apprentissage du domaine. Rythme d'action : de la proposition des proprios de Megatech à l'achat : 2 mois, 3 mois de travail dans les locaux de Megatech et séparation Mise en œuvre : Cette division était séparée des autres par son mode de gestion. Canard boiteux de l'entreprise. M. Pittet et M. Gonneville se sont rencontrés dans le cadre d'un cours sur l'entrepreneuriat et avaient envie de se partir en affaires ensemble. Les proprios de Megatech leur ont proposé l'usine et après une étude de rentabilité, ils ont acheté.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : Jean-Marc Pittet et Richard Gonneville Poste : Présidents Formation académique : M. Pittet : technique en agriculture M. Gonneville : formation d'électricien et électronicien Formation professionnelle : M. Pittet : gestion de fermes laitières M. Gonneville : 10 ans en production, 7 ans chez Megatech Origines entrepreneuriales : M. Pittet : ferme laitière performante M. Gonneville : a déjà eu des petits commerces Âge : M. Pittet : 46 ans M. Gonneville : 38 ans</p>	<p>Principales difficultés : Employés ont gardé mentalité de Megatech, manque d'information sur Elmec parce que gérée de loin chez Megatech, recherche de financement. Facteurs de succès : infrastructure déjà en place donc plus facile de se partir en affaires. Résultats : Les nouveaux proprios d'Elmec ont redressé la compagnie et résultats meilleurs que prévus.. Niveau de satisfaction : Élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : ENTOURAGE SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

3555, boul. Matte, Brossard
Tél. : (450) 677-7776 ; Fax : (450)

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaiimage
<p>Secteur d'activité : Secteur de l'information et des communications Produits : Installation et réparation de lignes téléphoniques Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> semi urbain ; <input type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1996 Nb d'employés : 2450 employés Syndiquée : <input checked="" type="checkbox"/> oui ; <input type="checkbox"/> non Essaimante : Bell</p>	<p>Type d'essaiimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : déréglementation du secteur de la téléphonie Origine de l'idée : le syndicat des employés de Bell Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : rapide malgré le temps de plus qui aurait été nécessaire (environ 6 mois). Mise en œuvre : Le syndicat a présenté le projet à Bell et a commencé à chercher un partenaire financier. Le syndicat a ensuite présenté le concept aux travailleurs qui seraient touchés par ces changements. Le syndicat a engagé M. Tremblay comme gestionnaire du projet. Ils ont procédé à la sélection des employés qui suivraient dans la nouvelle entreprise. Ils ont signé une entente de service avec Bell. Après quelques obstacles dus à la déréglementation, les activités ont débuté en février 1996.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : M. Christian Tremblay Poste : VP Opérations et ressources humaines (corporatif) Formation académique : Études en relations industrielles (Université de Montréal) ; Formation professionnelle : expérience dans le domaine du cinéma comme gestionnaire ; expérience dans les mines en relations industrielles et supervision ; négociateur en relations de travail à la Coop Fédérée ; Provigo (13 ans) comme directeur des relations industrielles et comme directeur des ressources humaines ; consultant à la FTQ sur ce projet, devait être temporaire mais a duré. Origines entrepreneuriales : --- Age : 47 ans</p>	<p>Principales difficultés : limite de temps imposée pour la mise en place du projet ; difficultés au niveau de la gestion à cause de la culture de l'essaimante qui a été transposée dans la nouvelle entreprise. Facteurs de succès : le courage du syndicat ; la crédibilité des gens à la direction de l'essaimée et l'engagement de ceux-ci ; malgré les difficultés, ils ont su lutter contre la culture de l'essaimante. Résultats : ??? Niveau de satisfaction : élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : MÉTAUX COULÉS B.C.

1065, route 277, St-Anselme
Tél. : (418) 885-8210 ; Fax : (418) 885-

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industries de fabrication des produits métalliques Produits : Roues d'engrenage pour la chaîne pour équipements industriels (scieries, mines, pâtes et papier) Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1996 Nb d'employés : 6 employés Essaimante : Fonderie St-Anselme</p> <p>Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p>	<p>Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : problèmes financiers de l'essaimante donc se départir d'un département car besoin d'argent Origine de l'idée : M. Baillargeon, père (essaimant) Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres : locaux Rythme d'action : rapide = environ 2 mois Mise en œuvre : la Fonderie St-Anselme a offert à M. Baillargeon de lui vendre le département des roues d'engrenage. M. Baillargeon s'est alors associé à M. Denis Carrier (ventes) pour démarrer l'entreprise. Avec l'aide d'un ami spécialisé dans le démarrage d'entreprises, ils ont conçu un plan d'affaires pour aller chercher du financement. Ils ont alors fait une offre d'achat sur le département à l'essaimante. Cette dernière leur a vendu le département et a également permis à l'essaimée d'utiliser des locaux (entrepôt, bureaux) sans faire payer de loyer.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : M. Dave Baillargeon Poste : Président, responsable de la production (associé responsable des ventes). Formation académique : Baccalauréat en génie métallurgique. Formation professionnelle : planification de la production (Fonderie St-Anselme, père propriétaire) ; 20 ans d'expériences dont 7 ans en affaires. Origines entrepreneuriales : père entrepreneur Age : 37 ans</p>	<p>Principales difficultés : financement Facteurs de succès : l'essaimée a été capable de voir vers l'avant (vision). Elle a assuré le suivi des contacts (clients) ; l'essaimée a su s'entourer d'un conseiller externe (au niveau administratif) ; le choix des bonnes personnes à qui proposer l'essaimage. Résultats : ils ont garanti leur emploi ; ils ont réussi à améliorer la gestion de ce secteur ; ils ont augmenté leur bassin de clientèle ; ils ont diminué les coûts chez les sous-traitants. Niveau de satisfaction : élevé Divers : ils ne voulaient pas répéter les mêmes erreurs que l'essaimante.</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : RENYCO

1749, Alexandre, Thurso

Tél. : 819- 985-0600 Fax :819-985-1444

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaimage
<p>Secteur d'activité : Industrie du bois Produits : planchers de bois pour les wagons de chemin de fer Milieu : Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi-urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural</p> <p>Année de fondation : 1998 Nb d'employés : 30 Essaimante : Produits Forestiers Turpin</p> <p>Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p>	<p>Type d'essaimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : ventes en déclin, idée de fermeture de ce département. Marché en développement dans le plancher de bois résidentiel Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input type="checkbox"/> nul Origine de l'idée : Louis Reny Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres M. Turpin est partenaire financier. Renyco est situé sur les terrains de PFT, location de certains équipements au prorata d'utilisation, certains services administratifs communs. Rythme d'action : M. Reny a mis un an pour préparer l'achat de l'entreprise : plan d'affaires, recherche de financement. Mise en œuvre : le département de plancher de bois pour les wagons stagnait. Le directeur des projets (Louis Reny) a proposé de relancer ce département. Une entente de partenariat est faite entre Turpin et Reny (45-45) et 10 % restant au directeur actuel de production. Puis préparation : location d'équipement, structure financière, achat de logiciels, locations de bureau. L'idée de départ était de s'orienter vers le plancher de bois résidentiel mais voyant la demande de plancher de wagons augmenter, ils ont retardé la réorientation de l'entreprise. 95% du chiffre d'affaires est aux ÉU.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : Louis Reny Poste : Président Formation académique : Ingénieur forestier Formation professionnelle : 6 ans dans un centre de recherche sur le bois à Ottawa, gérant d'usine forestière au Témiscamingue, sous-traitant pour PFT depuis 1995. Origines entrepreneuriales : En 1995, il a fondé son cabinet de consultation Âge :</p>	<p>Principales difficultés : Avantages de départ deviennent restriction de croissance (au niveau de l'espace, location d'équipement) captif de l'essaimante. Évolution de relations, de partenaires à affaires, a été difficile, il aurait fallu clarifier plus clairement certains des points de l'entente. Facteurs de succès : Avantages offerts par essaimante (espace, prêt puis location d'équipement, services administratifs partagés puis payé au prorata de l'utilisation), fonds de roulement. Résultats : Bons mais réorientation n'a pas encore été faite et devraient être meilleurs avec réorientation des activités de l'entreprise. Niveau de satisfaction : satisfaisant Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : SOLUTIONS R.G.

545, rue Bégin, St-Anselme
Tél. : (418) 885-9700 ; Fax : (418)

Profil de l'entreprise	Modèle d'essaiimage
<p>Secteur d'activité : Industrie de fabrication des produits métalliques Produits : Gabarits qui servent à la production Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1994 Nb d'employés : 2 à 5 employés Essaimante : Maska</p> <p>Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p>	<p>Type d'essaiimage : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : moins de débouchés dans l'entreprise ; gens plus expérimentés ; salaire trop élevé ; organisation dans l'usine. Origine de l'idée : M Guillot (essaimé) Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input checked="" type="checkbox"/> autres : contrats de la part de l'essaimante. Rythme d'action : période d'un an Mise en œuvre : M. Guillot a accepté des contrats de sous-traitance pour aider à la demande chez Maska tout en conservant son emploi à l'intérieur de l'entreprise. Maska lui a offert d'acheter une machine brisée tout en la finançant. Il a donc loué un local chez Maska pendant quelques mois. Par la suite, il a eu l'idée de partir complètement afin d'avoir sa propre machinerie et ses propres clients. Il a loué un local et a poursuivi ses activités (en coupant les liens avec l'essaimante) sans avoir fait de plan d'affaires et sans obtenir d'aide externe au niveau consultatif.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : M. Roger Guillot Poste : Propriétaire Formation académique : cours de mécanique, d'usinage et d'électronique Formation professionnelle : 30 ans d'expériences manuelles ; expérience de maintenance ; moulins à scie ; usines de textile (automatisation) ; camionneurs ; construction ; aqueduc. Origines entrepreneuriales : pas d'expérience en affaires ; un peu de gestion (planification) chez Maska. Age : 50 ans</p>	<p>Principales difficultés : gestion de l'entreprise et les relations difficiles avec l'essaimante. Facteurs de succès : l'essaimante a donné des contrats de sous-traitance à l'essaimée au départ ; financement de la machine de la part de l'essaimante ; formation en administration (extérieur à l'essaimage). Résultats : objectifs atteints puisqu'il a réussi à créer son emploi, il travaille dans ce qu'il aime et il accumule de l'actif. Niveau de satisfaction : expérience d'essaiimage plus ou moins satisfaisante car M. Guillot aurait aimé avoir plus d'encadrement de la part de l'essaimante. Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : USINAGES GILLES BAILLARGEON

56, rue Albert Deblois, Saint-Anselme
Tél. : (418) 885-8214 ; Fax : (418) 885-8219

Profil de l'entreprise	Modèle d'essai
<p>Secteur d'activité : Industrie de première transformation des métaux. Produits : Service d'usinage (améliorer ou transformer des pièces). Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> semi urbain ; <input checked="" type="checkbox"/> rural Année de fondation : 1996 Nb d'employés : 9 employés Essaimante : Fonderie St-Anselme</p> <p align="right">Syndiquée : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non</p>	<p>Type d'essai : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : difficultés financières de l'essaimante Origine de l'idée : un directeur de l'essaimante Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> moyen ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : rapide : mise en place de l'entreprise en 3-4 mois. Mise en œuvre : M. Baillargeon a été approché par un directeur. Il a réfléchi et a décidé de fonder son entreprise. Il a alors conçu un plan d'affaires avec l'aide du comptable de l'essaimante. Il a fait une recherche de financement avant de faire l'offre d'achat du département. Suite à l'achat, l'essaimante lui a vendu de la machinerie, lui a loué des locaux à l'intérieur de la Fonderie et il est devenu un sous-traitant pour l'essaimante.</p>
<p>Profil de l'entrepreneur</p> <p>Nom : M. Gilles Baillargeon Poste : président Formation académique : cours de machiniste Formation professionnelle : Fonderie St-Anselme : machiniste, contremaître, gérant de production (17 ans) ; aucune expérience en administration. Origines entrepreneuriales : --- Age : 50 ans</p>	<p>Principales difficultés : il n'y a eu aucune difficulté selon l'essaimée Facteurs de succès : importance des qualités techniques de l'entrepreneur Résultats : Il a atteint son objectif d'avoir sa propre entreprise. Niveau de satisfaction : élevé Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : I. Thibault Inc

Adresse 26, rue de l'Entreprise, Saint-Damien
Tél. : 418-789-2891 Fax : 418-789-3159 site web : www.ithibault.qc.ca

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essaimage</i>
<p>Secteur d'activité : industrie des produits de matières plastiques moulés Produits : moules de formats moyens et grands requis pour le moulage de pièces de plastique Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1963 Nb d'employés : 75 Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : IPL Inc</p>	<p>Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Vision d'une opportunité intéressante et besoin accru de IPL dans le futur Origine de l'idée : Irénée Thibault (fondateur) Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> satisfaisant ; <input type="checkbox"/> faible ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Mise en œuvre : Il débuta son entreprise chez lui. Il dessinait et fabriquait des moules dans ses temps libres. Il continua à travailler pour IPL pendant 4 ans. IPL était son principal client.</p>
<p><i>Profil de l'entrepreneur</i></p> <p>Nom : Lise Thibault (deuxième génération) Poste : Présidente directrice générale Formation académique : Diplôme collégial en comptabilité Formation professionnelle : Elle a travaillé uniquement pour entreprise familiale Origines entrepreneuriales : Son père est de le fondateur de I. Thibault Inc Âge : 46 ans</p>	<p>Principales difficultés : Facteurs de succès : Résultats : Croissance annuelle de 15-20% depuis les 5 dernières années Niveau de satisfaction : satisfaisant Divers : Liens étroits avec IPL : relation de partenariat, fournisseur privilégié de moules, essaimée donne une flexibilité à essaimante</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : Industries Émile Lachance Limitée

424, Route 279, St-Damien
Tél ; 418-789-2585 fax : 418-789-2209

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essai</i>
<p>Secteur d'activité : Distribution d'articles ménagers Produits : Articles ménagers en plastique Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1963 Nb d'employés : 42 employés Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : IPL Inc</p>	<p>Type d'essai : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : En 1963, suite à une réorganisation des ventes chez IPL, Émile Lachance devient agent manufacturier pour Industrie Provinciale (région de Bellechasse), projet pilote pour Émile Métivier Origine de l'idée : Émile Métivier Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> satisfaisant ; <input type="checkbox"/> faible ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Mise en œuvre : En 1979, Émile Lachance devient agent manufacturier pour l'ensemble de l'est du Canada (de Cornwall jusqu'à Terre-Neuve). En 1990, IPL leur vend l'ensemble de la division des articles ménagers</p>
<p><i>Profil de l'entrepreneur</i></p> <p>Nom : Normand Lachance (2^e génération) Poste : Président – directeur général Formation académique : Formation professionnelle : uniquement travaillé pour essaimée Origines entrepreneuriales : Émile Lachance (père) est le fondateur de l'essaimée Âge : 49 ans</p>	<p>Principales difficultés : Facteurs de succès : Résultats : satisfaisant Niveau de satisfaction : Élevé Divers : Entreprise gérée par la deuxième génération (5 enfants Lachance). Il sous-traite la fabrication et transport</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : Recyc RPM

59, rue Commerciale St-Damien
Tél : 418-789-2450 Fax : 418-789-2552

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essaimage</i>
<p>Secteur d'activité : recyclage de plastique Produits : matière de plastique recyclée en granule Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1989 Nb d'employés : 60 employés Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : IPL Inc</p>	<p>Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Entrepreneurs ont vu une opportunité qui n'avait jamais été exploitée : recyclage de plastique, présence de nombreux rebuts Origine de l'idée : Louis et Luc Métivier Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> satisfaisant ; <input type="checkbox"/> faible ; <input checked="" type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Mise en œuvre : Les jumeaux Métivier ont loué une grange à leur père. Ils se sont financés avec leurs allocations familiales accumulées. Ils ont trouvé leurs propres fournisseurs puisqu'il n'y avait pas de collecte sélective.</p>
<p><i>Profil de l'entrepreneur</i></p> <p>Nom : Louis et Luc Métivier Poste : président et vice-président Formation académique : Louis Métivier : diplôme collégial en administration et Luc Métivier : baccalauréat en administration à l'Université de Trois-Rivières et a débuté une maîtrise mais pas terminée Formation professionnelle : Ils ont travaillé comme emploi d'été dans diverses divisions de IPL Origines entrepreneuriales : grand-père est le fondateur de IPL et père est le président actuel de IPL Âge : 33 ans</p>	<p>Principales difficultés : financement Facteurs de succès : Résultats : satisfaisants (croissance de 30 % en 5 ans) Niveau de satisfaction : élevé Divers : essaimage familial ; première entreprise de recyclage de plastique au Canada ; fournisseur de IPL (15% du chiffre d'affaires) ; Louis et Luc Métivier ont créé deux autres entreprises : Plaques 2000 et MV Express</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : Plastiques Moore Inc

22, rue de l'Entreprise, St-Damien

tél : 418-789-2888 Fax : 418-789-2246 site web : www.plastiquesmoore.com

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essaimage</i>
<p>Secteur d'activité : industrie des produits de matières plastiques moulés Produits : petites pièces de plastique Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1991 Nb d'employés : 25 employés Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : IPL Inc</p>	<p>Type d'essaimage : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Marie-Claude Guillemette et Judith Moore (mère) étaient intéressées à créer une entreprise. IPL s'intéresse moins au moulage de petites pièces Origine de l'idée : Gilles Guillemette (père) Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> satisfaisant ; <input checked="" type="checkbox"/> faible ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : 2-3 mois, définir projet, réaliser plan d'affaires et analyse de la concurrence, chercher financement Mise en œuvre : Essaimée a utilisé un incubateur du Centre sectoriel de plastique (mise en place et financé par IPL) durant les 4 premières années de son existence. Gilles Guillemette a trouvé les trois premiers contrats de l'essaimée. Elles ont engagé un employé pour la production. Marie-Claude Guillemette faisait elle-même la représentation auprès des clients (jusqu'en 1998)</p>
<p><i>Profil de l'entrepreneur</i></p> <p>Nom : Marie-Claude Guillemette Poste : présidente Formation académique : Baccalauréat en économie avec mineure en administration à l'université de Sherbrooke Formation professionnelle : emploi d'été en administration chez PlastiquesSI Origines entrepreneuriales : Gilles Guillemette (père) avait un studio de photos et Judith Moore (mère) a eu une entreprise d'imprimerie pendant 7-8 ans ; Jean-Paul Guillemette (oncle) était un des actionnaires de Techno-Moule Âge : 33 ans</p>	<p>Principales difficultés : financement : demande caution importante Facteurs de succès : Résultats : satisfaisants, clients : province de Québec et projet d'expansion aux États-Unis pour septembre 2000 Niveau de satisfaction : satisfaisant Divers :</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : Les équipements d'érablière CDL et évaporateurs Dallaire

263, Route 279, St-Lazare

Tél : 418-883-5158 Fax : 418-883-4159

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essai</i>
<p>Secteur d'activité : industrie acéricole Produits : gamme complète d'équipements d'érablière Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1991 Nb d'employés : 30 employés Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : IPL Inc</p>	<p>Type d'essai : <input checked="" type="checkbox"/> à chaud ; <input type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Division des tubulures était une activité marginale de IPL, Christian Chabot, meilleur représentant (60% du chiffre d'affaires) de cette division, voit l'opportunité d'expansion. Il propose de la racheter avec deux de ses frères : un d'entre eux travaille pour IPL Origine de l'idée : Christian Chabot Encadrement reçu : <input checked="" type="checkbox"/> élevé ; <input type="checkbox"/> satisfaisant ; <input type="checkbox"/> faible ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input checked="" type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Mise en œuvre :</p>
<p><i>Profil de l'entrepreneur</i></p> <p>Nom : Christian Chabot Poste : président Formation académique : diplôme collégial Formation professionnelle : technicien de tubulures et de pompes vacuum et représentant des produits de tubulures de IPL Origines entrepreneuriales : père était un meunier et a fondé une coopérative ; son frère aîné travaille chez IPL Âge : 43 ans</p>	<p>Principales difficultés : Facteurs de succès : Résultats : Croissance impressionnante, plusieurs agrandissements de l'usine, acquisition d'une entreprise de la Beauce et ouverture de centre de distribution à Cabano Niveau de satisfaction : élevé Divers : Croissance de l'essaimée a eu des impacts sur essaimante : quatre agrandissements de l'extrudeur ; relève déjà présente</p>

ENTREPRISE ESSAIMÉE : Techno-moules P.L.C. Inc

18, rue de l'Entreprise St-Damien

Tél : 418-789-2707 Fax : 418-789-2546 site web : www.techno-moules.qc.ca

<i>Profil de l'entreprise</i>	<i>Modèle d'essai</i>
<p>Secteur d'activité : industrie des produits de matières plastiques moulés Produits : petits moules sur mesure nécessaires pour le moulage des pièces de plastique Milieu : <input type="checkbox"/> urbain ; <input type="checkbox"/> périphérique ; <input checked="" type="checkbox"/> éloigné Année de fondation : 1978 Nb d'employés : 40 employés Syndiqué : <input type="checkbox"/> oui ; <input checked="" type="checkbox"/> non Essaimante : IPL Inc</p>	<p>Type d'essai : <input type="checkbox"/> à chaud ; <input checked="" type="checkbox"/> à froid Déclencheurs : Charles Poirier désirait avoir sa propre entreprise et il a vu une opportunité Origine de l'idée : Charles Poirier Encadrement reçu : <input type="checkbox"/> élevé ; <input checked="" type="checkbox"/> satisfaisant ; <input type="checkbox"/> faible ; <input type="checkbox"/> nul Types d'appui reçus : <input checked="" type="checkbox"/> technique ; <input type="checkbox"/> financier ; <input checked="" type="checkbox"/> consultatif ; <input type="checkbox"/> autres Rythme d'action : Mise en œuvre : Il a continué de travailler chez IPL tout en fondant son entreprise. Au départ, il avait deux partenaires. À la suite de conflits, ces derniers quittèrent et un nouveau joueur arrive, Jean-Paul Guillemette.</p>
<p><i>Profil de l'entrepreneur</i></p> <p>Nom : Charles Poirier Poste : Directeur général Formation académique : Cours de dessinateur chez Aviron Formation professionnelle : Dessinateur chez IPL et I. Thibault Inc Origines entrepreneuriales : oncle qui a créé une entreprise de machineries lourdes et d'automobiles aux États-Unis Âge : 57 ans</p>	<p>Principales difficultés : Facteurs de succès : Résultats : Niveau de satisfaction : Divers :</p>