

Au cœur du développement des entreprises et de la région

Rioux Paysagistes Inc.

À 17 ans, l'objectif était clair. Même le plan était déjà arrêté. Nicolas Rioux savait parfaitement ce qu'il voulait faire dans la vie et comment il allait s'y prendre pour y arriver. Il allait devenir propriétaire d'une entreprise en aménagement paysager. Et il n'avait pas de temps à perdre.

Treize ans plus tard, à 30 ans, Nicolas se retrouve à la tête de sa propre entreprise. Exactement là où il avait prévu être. La compagnie qu'il a fondée en 2004, Rioux Paysagistes Inc., compte maintenant douze employés, la machinerie nécessaire pour tous genres de travaux ainsi qu'un site web. Une réussite qui, malgré tout, l'étonne un peu. « C'est vrai que ça a déboulé vite ! », avoue-t-il.

Son parcours

Un retour en arrière s'impose pour comprendre le parcours sans faute du jeune entrepreneur et pour saisir l'étendue de sa détermination.

À 17 ans, donc, Nicolas s'inscrit à une formation professionnelle d'un an en aménagement paysager. « J'aimais les travaux extérieurs, le travail physique, la machinerie, dit-il pour expliquer son choix. J'avais fait quelques contrats de pelouses, mais je ne connaissais pas le domaine plus que ça ».

Mais surtout, l'aménagement paysager est un domaine où il perçoit qu'il pourra créer sa propre entreprise. Ce goût de l'entrepreneuriat, Nicolas l'a acquis jeune auprès de son père qui possédait une petite entreprise de transformation de pommes de terre. Depuis toujours il est évident que, pour lui, l'avenir est de devenir son propre patron.

Diplômé en 2000, il fait ses classes en acceptant

des emplois d'ouvrier pour différents entrepreneurs. En 2003, il est responsable de l'entretien paysager pour une demi-douzaine de restaurants McDonald's au Bas-Saint-Laurent. Les responsabilités qui viennent avec cet emploi lui donnent l'assurance dont il a besoin pour aller plus loin.

Mais avant de créer son entreprise, il doit d'abord amasser l'argent nécessaire pour acheter de la machinerie. Pour ce faire, il entretient les terrains des restaurants franchisés pendant la semaine et cumule les petits contrats le soir et les fins de semaine.

Premiers aménagements paysagers

Mais Nicolas est pressé. Il se sent prêt à réaliser ses premiers aménagements paysagers et ne veut pas attendre d'avoir sa propre machinerie pour faire ses preuves.

Pendant l'été, il fait paraître une annonce dans un publisac pour offrir ses services d'entrepreneur. Il obtient « trois belles petites jobs de murets et de pavés ». Ces contrats, qu'il réalise en louant la machinerie nécessaire, lui permettent enfin de réunir la mise de fonds nécessaire au démarrage de son projet.

Au printemps 2004, il fonde Rioux Paysagistes Inc. et achète sa première mini-excavatrice et une remorque. Un investissement de 30 000 \$. Il a 22 ans à peine.

Malgré la concurrence qui ne voit pas d'un bon œil ce nouveau joueur dans le marché, l'entreprise prend de l'expansion. Année après année, Nicolas achète de nouveaux équipements, embauche d'autres employés et diversifie ses activités. Bref, il suit son plan.

Des contrats diversifiés

Nicolas estime que l'entreprise a atteint une taille idéale pour le marché. Ses contrats lui viennent pour la plupart de la MRC des Basques, mais l'entreprise est aussi active à Rivière-du-Loup et à Rimouski. Il pense qu'il a aussi atteint un niveau de diversification suffisant. « On fait des aménagements paysagers, bien sûr, mais aussi de l'excavation. Ça comprend l'excavation pour les constructions neuves et la réalisation d'installations septiques. On a aussi l'expertise pour réparer des drains de maisons et des fondations qui s'infiltrent. L'hiver, on fait du déneigement. » L'ajout de l'excavation aux services déjà offerts, il y a trois ans, a permis de consolider l'entreprise. « Ce qui est bien, c'est qu'avec l'excavation, on



peut prendre un projet résidentiel à la base et le suivre jusqu'à la fin. On commence par creuser les fondations, on continue sur l'installation septique et on termine avec l'aménagement paysager. » Le premier contrat mène naturellement vers les deux autres.

L'équilibre est donc atteint. L'entreprise ne prévoit plus d'expansion à court terme. Il faut dire que la main-

d'œuvre de qualité est rare et que Nicolas a le sentiment d'avoir fait le plein de bons employés.

« J'ai une bonne équipe, qui est stable et compétente », reconnaît-il, mais ça n'a pas toujours été le cas. Il pense qu'il sera peut-être difficile de trouver d'autres employés aussi compétents pour accompagner une nouvelle phase d'expansion de sa PME.

« J'ai embauché mon premier gars en 2005. C'était mon cousin. Et il est toujours avec moi ». Pour Nicolas, le secret d'une telle fidélité de la main-d'œuvre, c'est la confiance. « Quand on donne des responsabilités à un gars, qu'on le laisse partir tout seul sur un chantier, il peut se réaliser. »

Au bout de son rêve

Se réaliser : voilà quelle était la finalité de la plan de Nicolas. Il est allé au bout de son rêve en devenant patron d'une petite entreprise, mais ce grand accomplissement lui permet aussi de s'accomplir au quotidien, à travers un travail qu'il aime manifestement. « Ce que j'aime, c'est la diversité. Au bout d'une semaine à chauffer une excavatrice, j'ai envie de faire autre chose. Au bout de quelques jours de bureau, j'ai envie de retourner sur mon excavatrice. »

Ce qu'il apprécie par-dessus tout, c'est l'aspect créatif qui vient avec l'aménagement paysager.

« C'est génial quand on peut construire ce qu'on a imaginé. C'est plus satisfaisant que de construire les plans d'un autre. Quand tu as fini, tu regardes ça et t'es fier. Parce que ça vient de toi ».

L'entreprise ne compte pas d'employé dédié à cette tâche de conception. C'est surtout Nicolas qui discute avec les clients pour bien comprendre leurs attentes. Avec des échantillons, des photos et une bonbonne de peinture, ils parviennent à s'entendre, sur place, sur les travaux à faire. Une bonbonne de peinture ? « Demande-moi pas de faire un plan, je ne suis pas bon en dessin. La canne de peinture, c'est pour dessiner le plan directement sur le sol. Sur papier, je ne suis pas capable. »

Fierté des réalisations

Après toutes ces années, l'entreprise a maintenant de nombreuses réalisations à son actif, des réalisations dont Nicolas est fier. « Je veux faire un portfolio et le mettre en ligne sur notre site web. Je vais pouvoir montrer à mes clients tout ce qu'on peut faire. Ça va faciliter la discussion autour de la conception des nouveaux projets. » Racontée ainsi, cette réussite exemplaire peut sembler avoir été facile à obtenir. Mais pour Nicolas Rioux, sa réussite n'a rien d'extraordinaire. Il l'attribue simplement au travail bien fait et à l'honnêteté. Selon lui, s'il offre un juste prix et que les clients sont satisfaits, le bouche à oreille fait le reste du travail. À le croire, ce n'est pas plus compliqué que ça : « Au début de l'entreprise, j'avais des inquiétudes à la fin d'une saison pour le printemps suivant, mais année après année, les contrats rentrent et je suis toujours archi débordé. »

Sans l'ombre d'un doute, devenir patron à 22 ans et continuer à faire prospérer son entreprise toutes ces années ne vont pas sans une bonne dose de détermination et de travail acharné. C'est seulement ainsi que Nicolas Rioux a pu construire sa PME. C'est ainsi qu'il a réalisé son rêve d'adolescent.

« C'est génial quand on peut construire ce qu'on a imaginé. (...) Quand tu as fini, tu regardes ça et t'es fier. Parce que ça vient de toi. »



- Financement d'entreprises et aide-conseil aux entrepreneurs
- Soutien et participation aux projets de développement de la collectivité

SADC

Société
d'aide au développement
des collectivités
DES BASQUES

400-3, rue Jean-Rioux, Trois-Pistoles
Téléphone : 418 851-3172
sadcbasques@sadcbasques.qc.ca
sadcbasques.qc.ca

Développement économique Canada
appuie financièrement la SADC

Canada

Philippe Veilleux,
Agent de développement

Nancy Dionne,
Chargée de projet