

HERSHEY Hershey Canada est en recrutement actif!

**JOURNALIERS ET JOURNALIÈRES
DE PRODUCTION**
entre 21,64\$/h et 24,70\$/h

rh.hersheygranby@gmail.com
CLIQUEZ POUR PLUS D'INFOS!

Olivier Marcoux se lance à pieds joints dans une nouvelle aventure

Le 10 mars 2021 à 15 h 54 min



Par Xavier Demers



L'entreprise Bromont Campervan a été lancée il y a exactement deux semaines. (Photo : Gracieuseté/Ralph Samson)

ENTREPRENEURIAT. Olivier Marcoux, un Bromontois dans la trentaine, a profité en quelque sorte de sa perte d'emploi pour se lancer en affaires. Amateur de voyages en véhicules récréatifs, il a réalisé un rêve qu'il chérissait depuis quelques années en fondant sa propre entreprise de location de véhicules, Bromont Campervan, il y a deux semaines.

«Ça fait une couple d'années que j'y songe, a-t-il indiqué. J'ai fait pas mal de voyages en van, ça m'a toujours intrigué, intéressé de partir à mon compte. Il y avait plusieurs raisons qui faisaient qu'on a repoussé ça, la famille, les emplois, la stabilité. Avec la COVID, ça a permis de réfléchir plus rapidement, de prendre le temps de savoir ce que je voulais et de finalement me lancer officiellement comme entrepreneur.»



L'Escape 2021

Ford du Canada [Acheter >](#)

Pour bien démarrer son entreprise, M. Marcoux a obtenu l'aide du Centre local de développement (CLD) de Brome-Missisquoi.

«Ils m'ont appris à rédiger un plan d'affaires puis à peaufiner toutes les sphères de mon entreprise, a-t-il relaté tout en prenant soin de remercier l'équipe du CLD qui l'a appuyé. Je suis quelqu'un qui est plus pratique. J'avais plus de difficultés à mettre ça sur papier, je me disais toujours que je l'avais en tête, je n'ai pas besoin d'un plan d'affaires.»

«Aujourd'hui, je suis très heureux de l'avoir écrit, a-t-il ajouté. Premièrement, il y a beaucoup de réponses qui s'y trouvent que je n'aurais pas si je n'y avais pas réfléchi auparavant. Par exemple, pour le financement, le type d'entreprises, si on s'incorpore ou non, sur une vision de trois ans, comment on voit évoluer la business. Quand on est à notre première entreprise, et je suis seul là-dedans, ça m'a beaucoup aidé.»

Popularité des VR

Avec la pandémie, la population devait trouver une nouvelle façon de voyager. Si le monde des véhicules récréatifs était déjà en effervescence, encore plus de Québécois s'y sont fiés l'an passé.

«Au-delà de la pandémie, il y a une effervescence dans ce domaine-là qui est fulgurante dans les dernières années, due à plusieurs facteurs, a expliqué Olivier Marcoux. Il y a les influenceurs, les gens qui ont comme métier d'en faire la promotion sur les réseaux sociaux. Il y a la liberté qui est associée à ce type de voyage là que le monde recherche en général et ça évolue. Ce n'est plus juste les jeunes de 18-35 ans qui s'y intéressent, les jeunes familles veulent des VR, les personnes plus âgées également.»

Selon l'entrepreneur, faire un voyage en van permet de se sortir de sa zone de confort, un élément que de plus en plus de voyageurs recherchent.

«Le comparable, c'est de réserver un Airbnb pour une semaine ou deux ou aller dans un hôtel, a-t-il indiqué. Au-delà du sentiment de liberté et de confort que tu peux avoir, tu as l'impression de sortir de ta zone de confort tout en restant en contrôle. C'est toi qui décides où tu vas. Tu fais tes propres itinéraires, tes propres expériences.»

Olivier Marcoux a découvert le monde des véhicules récréatifs il y a déjà quelques années.

«Notre premier voyage, c'est quand on est allés vivre dans l'Ouest pendant six mois, a-t-il relaté. On a descendu la côte ouest jusqu'à San Diego. C'était plus un moyen de transport et une manière d'économiser, il y a de ça environ six ans.»

Par la suite, il a acheté son propre véhicule et c'est à ce moment qu'il a eu la piqûre.

Voyager localement

Avec la situation sanitaire actuelle, bon nombre de Québécois ont décidé de redécouvrir leur province l'été dernier.

Cette tendance semble se répéter cette année.

«Une des données que j'ai, c'est que toutes les Sépaq sont pas mal réservées, a affirmé Olivier Marcoux. Tous les gens du milieu à qui j'ai parlé m'ont dit qu'ils n'ont presque jamais vu autant de réservations, un peu comme l'année passée. Il y a beaucoup de gens qui ont été pris de court l'an passé, donc l'engouement pour réserver tôt est là. Ils savent à quoi s'en tenir s'ils sont confinés dans la province.»

«Je pense que les Québécois ont redécouvert leur Québec l'été passé, a-t-il ajouté. Il y avait beaucoup de gens qui partaient à l'étranger, en Europe, n'importe où, et là, ils ont réalisé qu'on a tellement une belle province, un beau pays. On est vraiment chanceux, profitons-en. Que ce soit en van ou d'une autre manière, on est vraiment choyés.»

Olivier Marcoux a lui-même vécu une expérience similaire l'an dernier quand il s'est installé dans la région.

«Je suis déménagé ici il y a environ un an, je pensais connaître le coin un peu, venant de Montréal, a-t-il relaté. Je n'en avais finalement aucune idée de ce qu'était Bromont, ni Frelighsburg, ni Dunham, ni La Route des vins que je n'avais jamais faite. On est allés en excursion un long week-end dans le coin de Dunham et de Frelighsburg et j'ai trouvé ça complètement débile. Je suis pas mal sûr qu'il y a beaucoup de gens qui ne connaissent pas ça non plus. Il y a tout à découvrir ici aussi.»

Conseils

Avec Bromont Campervan, Olivier Marcoux désire se démarquer en prodiguant des conseils aux voyageurs qui feront affaire avec lui.

«À Bromont Campervan, on appuie les gens dans leur aventure pour leur donner ultimement le plus de ressources qu'on peut, a-t-il déclaré. On favorise beaucoup le voyage local, la région. Oui, c'est vraiment débile la Gaspésie et la Côte Nord, mais dans le coin ici, c'est aussi très incroyable. Il y a une panoplie de choses à faire pendant une semaine, deux semaines. Pas besoin de se déplacer sur 1000 km ou 2000 km, bien que ce soit quelque chose que tu puisses faire, bien entendu.»

«Les gens ont besoin d'accompagnement dans leur démarche. Ce qu'on veut faire, ce n'est pas juste leur donner les clés et leur souhaiter un bon voyage. On veut savoir où ils vont, on veut les connaître, savoir leurs plans, pas pour leur mettre des bâtons dans les roues, mais plutôt pour leur permettre d'avoir le meilleur trip possible.»

Olivier Marcoux souhaite également, à moyen terme, développer des partenariats avec des commerces de la région afin de valoriser encore plus le voyage local.



**ACTUALISER VOS
COMPÉTENCES EN INFORMATIQUE
CLIQUEZ ICI**