

# ENTREVUE

## 2010



Patrick Lacasse  
Conseiller en gestion

819-345-4862

patrick@gestionsun.com  
www.gestionsun.com

### *Vous êtes originaire de quel endroit ?*

Je suis originaire de Magog où j'ai vécu les 18 premières années de ma vie. En 1998, j'ai déménagé à Sherbrooke pour poursuivre mes études au Cégep.

### *Quelles sont les formations que vous avez suivies à ce jour ?*

J'ai mon DEC en administration - Technique administrative option gestion. J'ai aussi dix ans d'expérience de travail dans le commerce de détail. Je suis à parfaire présentement ma formation au niveau universitaire en faisant ma maîtrise en administration des affaires (M.B.A.). Ces études me servent à parfaire mes connaissances pour avoir plus d'outils à livrer à mes clients et me permettre d'offrir toujours un service de qualité.

### *Depuis combien d'années êtes-vous à votre compte ?*

J'ai mon entreprise depuis quatre ans. J'exerce maintenant à temps plein et c'est une passion. J'ai toujours des idées plein la tête, que ce soit au niveau publicitaire ou d'autres formes de partenariat que je peux développer, je ne manque jamais de travail. Donc, quand il y a moins de clients, je m'arrange pour mettre plusieurs projets à terme, ce qui me permet de me réaliser autrement.

### *Qu'est-ce qui a fait que vous avez décidé d'étudier en administration ?*

J'ai été dans l'administration parce que c'est une porte d'entrée vers quelque chose de très vaste. Je dois avouer que je me suis beaucoup découvert

comme personne au Cégep. J'ai eu la chance d'être président de l'Association étudiante durant mes trois années d'études. Cette expérience m'a apportée beaucoup au niveau leadership surtout et aussi, au niveau du développement de projets, mener des idées à terme et travailler en équipe.

J'ai eu la chance d'avoir deux mérites étudiant sur cinq en 2004, dont une bourse de gestion et une mention d'excellence pour m'être distingué par mon leadership. J'ai réussi à soulever beaucoup de défis, ce qui m'a permis de grandir beaucoup et de développer une passion pour le management, la gestion qui fait partie intégrante de tous les aspects de l'entreprise.



### *Qu'est-ce qui a fait que vous avez décidé de devenir travailleur autonome ?*

C'est vraiment par la force des choses parce qu'à travers les différents postes de direction que j'ai occupés dans les entreprises au cours des dernières années, j'ai compris que j'avais les qualités d'un gestionnaire. Ce qui a fait que je suis devenu travailleur autonome, c'est vraiment d'avoir eu à travailler avec des gens qui ne partageaient pas nécessairement ma vision, ni ma vitesse d'exécution et de comprendre qu'il serait mieux pour moi de travailler de façon indépendante. Je travaille maintenant par projet, ce qui fait que je passe un mois ou deux avec un client, on passe à travers beaucoup de tâches et de projets qu'il a à réaliser et ensuite, je passe à un autre projet.

J'aime beaucoup travailler ainsi parce que c'est un défi différent à réaliser pour chaque client.

### *Qu'est-ce qui, selon vous, vous démarque le plus par rapport à vos concurrents ?*

Je me donne vraiment à cœur et à fond pour mon client. Je ne compte pas nécessairement les heures que je dois mettre. C'est vraiment un service adapté aux besoins réels du client. Je suis un conseiller et non un vendeur. Je suis là pour questionner les besoins du client, guider et suggérer des avenues possibles et même que j'y vais avec un support complet en suggérant différents outils simples et faciles à utiliser au niveau de la gestion de l'entreprise. Une de mes forces se situe au niveau de la tenue de livres pour le démarrage d'entreprise. J'ai eu des formations du Ministère du revenu du Québec et de Revenu Canada et je peux ainsi répondre aux besoins des clients concernant les règlements pour les entreprises aux deux paliers du gouvernement ou encore, pour le client qui a à se faire vérifier afin qu'il soit bien outillé et préparé à répondre aux questions. J'ai toujours dans l'optique que le client réussisse bien en affaires et qu'il planifie le développement de son entreprise.

### *Quels sont les services que vous offrez ?*

La gestion d'entreprise c'est de toucher à tous les aspects ; c'est planifier, organiser, diriger et contrôler les ressources de l'entreprise. Les ressources de l'entreprise sont les ressources humaines, matérielles et financières. C'est de voir comment on peut maximiser et planifier l'utilisation de ses ressources pour en diminuer les coûts, mais aussi pour augmenter les profits. Au niveau de la vente conseil, je fais aussi de la formation puisque je suis formateur agréé. Je peux offrir un support complet pour savoir comment on peut réussir en entreprise parce qu'aujourd'hui la concurrence est vraiment féroce. On se doit d'être à jour et à l'affût de nos concurrents. Il faut voir ce qu'ils offrent versus ce que l'entreprise peut offrir et essayer de développer une plus-value, une valeur rajoutée par rapport à nos concurrents et qui va justement satisfaire davantage les besoins de la clientèle.



### *Avez-vous un conseil à donner pour les gens en affaires ou qui pensent le devenir ?*

Le pourcentage de viabilité de l'entreprise pour les gens qui ne sont pas bien organisés est assez faible. Donc, le fait d'être organisé double les chances de réussite. Il ne faut pas avoir peur d'aller chercher de l'aide, car il n'y a personne qui est compétent dans tous les domaines et un bon gestionnaire sait s'outiller et s'entourer de ressources. Les gens ne doivent pas avoir peur d'aller chercher les outils dont ils ont besoin et de faire de la planification. C'est souvent une bête noire, les gens ne font pas de planification, ni de plan d'affaires non plus. C'est pourtant une nécessité en 2010 et aussi, de revoir leurs stratégies tous les six mois environ. Aujourd'hui, l'économie et la diversité sont tellement évidentes qu'on se doit d'évoluer au même rythme que la clientèle et ses besoins, ainsi que les concurrents qui viennent avec.

### *Quels sont vos objectifs pour 2010 ?*

Mes objectifs quantitatifs se situent au niveau des ventes annuelles. Je vise une augmentation de 15% cette année par rapport à l'an dernier. Au niveau qualitatif, c'est de continuer à développer mon marché et d'avoir des clients de la moyenne entreprise également. Je travaille présentement avec la petite entreprise et les travailleurs indépendants et je me dirige tranquillement vers la moyenne entreprise. Je veux continuer d'être une référence à Sherbrooke et de me faire reconnaître davantage de par mon image et le travail que j'effectue auprès de mes clients.