



BOREALIS
p é p i n i è r e



Quand l'originalité fait la réussite de l'entreprise



Mathieu Ouellette

Propriétaire de la Pépinière Boréal, Mathieu Ouellette raconte qu'il lui a fallu s'armer de confiance pour demander à financer son projet d'affaires. « Imaginez. J'avais vingt-quatre ans. Je n'avais pas la mise de fonds. C'est au volant de ma vieille Honda que ma conseillère en financement m'a vu arriver à ses locaux. Je lui ai parlé de ma passion : les fleurs. Ça sortait de l'ordinaire. Même avec un excellent plan d'affaires, la partie n'était pas gagnée d'avance. »

Conseillère à La Financière agricole du Québec, Rosianne Lapointe se souvient de cette première rencontre avec Mathieu. « Il était crinqué », lance-t-elle à la blague. Elle admet qu'elle a dû élaborer plusieurs scénarios pour pouvoir financer son projet. « Il voulait percer dans un secteur qui demande des connaissances précises. Comme il était seul, il lui fallait maîtriser toutes les facettes de son entreprise. C'était ambitieux. Mais ses études en agronomie, de même que tous ses choix, avaient été faits en fonction de ce projet. Même son enfance l'y avait préparé. »

À huit ans, Mathieu était abonné aux revues spécialisées en botanique. S'il avait du temps libre, il enfilait son vélo pour filer au centre jardin du coin. Il passait des heures aux côtés de sa mère et de ses tantes à aménager les plates-bandes de chacune. Comme il avait vu son père démarrer une entreprise, les fleurs et l'entrepreneuriat lui semblaient une association parfaite pour lui.

Aujourd'hui, la Pépinière Boréal produit une grande variété de vivaces, d'arbres et d'arbustes. Elle est devenue une destination incontournable pour la population locale, en plus de livrer partout au Canada ses plants de pivoine itoh, par l'entremise de son entreprise sœur, Pivoine et cie. Son achalandage s'est accru jusqu'à 40 % par année. Des investissements successifs ont permis une croissance rapide : achats de superficies de terre, construction d'un bâtiment permettant

l'ouverture à l'année, aménagement d'une ferme pour divertir les enfants, etc. Tout cela tranche avec la vision initiale du propriétaire.

« Au départ, je me voyais petit, comme une entreprise marginale. Mais rapidement, des gens aussi passionnés que moi sont venus m'offrir leurs services. J'ai pris plaisir à voir leur enthousiasme. Ils sont maintenant une dizaine à vivre de la pépinière. Grâce à eux, je peux me permettre de grossir, d'embaucher, de développer davantage. J'ai envie que ça réussisse. »

Sa conseillère est convaincue que le style du propriétaire est la clé de son succès. « Mathieu en fait beaucoup pour créer de l'achalandage. C'est quelqu'un de proactif, de volubile, qui a beaucoup d'entregent. Tout le monde le connaît! Il fait de la radio, des capsules vidéo, des ateliers de centre de table, il tient un blogue... il donne même des cours de danse! Vous savez, ce n'est pas un entrepreneur standard. Et son entreprise, il l'a créée à son image. »

Il ne s'en cache pas, le jeune homme d'affaires a plusieurs projets en tête pour l'avenir, tel le développement du secteur de la pivoine. « Je n'ai pas peur du risque. Comme entrepreneur, je connais mes forces et mes faiblesses. Ça fait en sorte que je sais où aller, vers quel réseau me tourner. Je fonce là où je peux m'accomplir. Alors, j'ai confiance pour la suite. »

**La Financière
agricole**

Soutenir et protéger
la croissance

Québec