

Publié le 04 juin 2011 à 05h00 | Mis à jour le 04 juin 2011 à 05h00

## Stoyan Napoleonov: la ténacité d'un immigrant



Stoyan Napoleonov en a fait des détours avant de terminer sa course à l'enseigne de L'Artisan Charcutier. Le Soleil, Steve Deschênes



Yves Therrien  
Le Soleil

(Québec) Stoyan Napoleonov en a fait des détours; il en a occupé des emplois dans divers pays avant de s'établir à Québec : rembourreur, plongeur sous-marin, travailleur de la construction. Et encore, avant d'ouvrir sa charcuterie fine dans le secteur Saint-Pascal dans Limoilou, il a dû apprendre le français, une nouvelle langue après le russe, le portugais, l'espagnol, l'anglais en plus du bulgare, sa langue maternelle.

Et dans tous ces bouleversements et les recherches d'emploi, il a réussi à obtenir un diplôme en boucherie avant de négocier des prêts pour enfin poser son enseigne L'Artisan Charcutier au 1695 du chemin de la Canardière.

Depuis 2001, son but était de venir s'établir au Canada avec sa femme Zori pour y fonder sa famille; ses enfants Alizéa et David sont d'ailleurs nés ici. Lorsqu'il a mis les pieds à Québec, il avait eu le choix de rester au Portugal ou en Espagne dans une entreprise de construction comme chef d'une petite équipe oeuvrant dans les coffrages de béton. Mais il a choisi Québec, et le Canada, parce que c'était son rêve et qu'un ami de sa ville natale, Bourgas, en Bulgarie, y habitait.

Les 3000 \$ qu'il a en poche en mai 2005 disparaissent rapidement. Il n'est pas admissible à l'aide sociale et doit commencer à chercher du travail. Puisqu'il parle le portugais, il tente sa chance chez les paysagistes portugais, sans succès. Il ira ramasser des fraises sur l'île d'Orléans, en voyageant à bicyclette matin et soir du quartier Sainte-Odile jusqu'à Saint-Laurent. Motivé? C'est peu dire. Tenace,

certainement.

Il s'inscrit alors aux cours de français pour les immigrants de l'automne 2005 au printemps 2006. En rencontrant la responsable des services d'orientation pour voir dans quel domaine il pourrait travailler, il exprime le désir de créer sa propre entreprise. Il pense au remboursement puisqu'il a monté un commerce du genre avec sa mère à Bourgas.

Comme il avait remarqué qu'il n'y avait pas beaucoup de charcuteries à Québec, et que les boucheries offraient des produits traditionnels, il discute avec sa femme de l'idée d'ouvrir une charcuterie. Il fonce dans cette direction.

«Mon père avait une porcherie et nous faisons des charcuteries pour la famille et des familles amies pour conserver les viandes sans agent de conservation pour l'hiver, raconte-t-il en entrevue. Mon oncle avait un abattoir, une boucherie et une charcuterie. Même mon grand-père était charcutier artisan. Ça faisait donc partie de mon histoire et des traditions familiales. Mais ce n'est pas facile d'arriver ici avec des charcuteries fines et du saucisson sec. J'ai frappé un mur après l'autre, et j'ai dû faire des produits connus avant de proposer des nouveautés et des produits à l'europpéenne.»

### Quatre ans d'efforts pour créer la charcuterie

À la fin de juin, L'Artisan Charcutier aura deux ans. Deux années d'efforts pendant lesquelles des organismes de démarrage d'entreprise et des amis ont soutenu Stoyan Napoleonov pour qu'il réalise enfin son rêve d'entrepreneur.

À la suite des cours d'apprentissage du français et de la rencontre avec les services d'orientation, il est mis en lien avec Ressources Entreprises. Puis, il prend contact avec le CLD de Québec qui le dirige vers le Fonds d'emprunt Québec. Avec la conseillère de l'époque, Chantale Jacques-Gagnon, il commence les différentes étapes de mise en oeuvre de son projet, de l'appréciation entrepreneuriale jusqu'au plan d'affaires et aux demandes de financement. Il a le potentiel, la volonté, la motivation, mais il lui manque encore un diplôme.

### Formation

Pendant l'année 2007, il suivra une formation en boucherie à l'École hôtelière de Québec où il se créera un bon réseau. En même temps, il travaille à temps partiel dans une boucherie à Charry.

Son plan d'affaires est finalement accepté en 2009 par le Fonds d'emprunt Québec, le CLD de Québec et Desjardins. Il réunira 60 000 \$, dont un prêt de 15 000 \$ provenant du Fonds canadien des jeunes entrepreneurs (FCJE), une subvention de 5000 \$ provenant du Fonds jeunes promoteurs (FJP), deux programmes administrés par le CLD de Québec, et d'autres prêts.

Sa mère lui prêtera 5000 \$ pour sa mise de fonds et un professeur de l'École lui donne un moulin à viande pour commencer ses charcuteries. Il décrochera même un premier prix régional au Concours québécois en entrepreneuriat.

La première année a été difficile, raconte-t-il, parce que les clients étaient rares et qu'il n'y avait pas assez de roulement de marchandises. Luc Marcotte, qui avait étudié avec lui, a laissé son emploi pour l'aider à aménager son commerce et travailler avec lui au départ. Mais son ami a dû partir, car les affaires n'étaient pas assez bonnes.

Toutefois, le bouche-à-oreille a fini par faire son effet. Les gens apprenaient que Stoyan Napoleonov offrait des produits différents, comme sa rosette bulgare, l'un de ses produits vedettes. «Des clients arrivaient de Cap-Rouge, de l'île d'Orléans, de Charlevoix et de la Côte-de-Beaupré pour goûter à des saveurs différentes, lance

M. Napoleonov. La deuxième année qui se termine dans quelques semaines va beaucoup mieux. Mais, si nous réussissons, c'est à cause des clients fidèles et des amis qui parlent de nos produits.»

Et ses recettes viennent d'un peu partout dans le monde, de son oncle en Bulgarie, de sa soeur en Allemagne, du Portugal, de l'Espagne. Depuis peu, il a son permis comme distributeur en gros avec des clients comme le Cercle ou la brasserie Korrigane, sans oublier son premier client et voisin d'en face, sur de la Canardière, le restaurant libanais Shady.

La prochaine étape sera d'avoir les approbations du ministère de l'Agriculture (MAPAQ) pour mettre en marché ses saucissons secs bulgares sans agent de

conservation. Pas question de faire quoi que ce soit d'illégal, dit Stoyan Napoleonov, même si la technique est éprouvée, sécuritaire et très connue en Europe. Il attendra les permis avant de mettre ses nouveautés en marché.

**Partager**

publicité