

EXPERTS SOUTIEN | STRATÉGIE

Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ)

M. AGOP EVEREKLIAN
T. 514.393.9799, poste 477
Directeur général
agop.evereklian@ctequbec.com

[Témoignage](#)

Louis-René Leduc

M. LOUIS-RENÉ LEDUC
T. 450.645.0713
Président d'une agence manufacturière
Louisrene.leduc@videotron.ca

[Témoignage](#)

Rozlonkowski International

M^{me} LAURENCE ROZLONKOWSKI
T. 438.398.7400
Conseillère senior, développement des
marchés et financement de projets
Laurence.roz@videotron.ca

[Témoignage](#)

EXPERTS - STRATÉGIE

T É M O I G N A G E S

LOUIS-RENÉ LEDUC

«J'ai rencontré monsieur Leduc, il y a 30 ans, alors que je lui faisais des revues d'affaires et que lui, il me faisait des recommandations afin de faire évoluer notre stratégie d'affaires en marques privées pour les différentes bannières du bureau-chef de Provigo où il travaillait. Louis-René Leduc est notre partenaire depuis plus de 20 ans. Nous l'avons choisi pour ses compétences et son long parcours. Il a évolué dans le commerce de gros et de détail au Canada depuis 36 ans. Cinq ans pour une division de Lasonde en mise en marché, gestion des ventes et dix ans chez Provigo au développement des marques privées. Plusieurs transformateurs, comme moi, ont bénéficié de son partenariat et de ses planifications stratégiques dans nos catégories respectives, qu'il a présentées aux clients de bureaux-chefs dans plusieurs secteurs du détail tels l'alimentation, les pharmacies, les quincailleries ainsi que dans les secteurs industriels et institutionnels pour nos marques nationales et marques privées. Nous vous le recommandons fortement pour son expérience de 36 ans sur le marché.»

M. Bert Gould

Président

Industries d'Emballages Gould Ltée

CENTRE DE TRANSFERT D'ENTREPRISE DU QUÉBEC (CTEQ)

«Lorsque nous avons décidé de vendre notre entreprise, nous avons fait appel au Centre de transfert d'entreprise du Québec afin de nous aider pour la transaction financière et la période de transition avec le repreneur. Le CTEQ nous a aidé à effectuer des démarches pour identifier un potentiel acheteur et surtout à ne pas être fermé aux compétiteurs qui peuvent prendre de l'expansion au bénéfice de l'économie locale. Nous avons apprécié le soutien du CTEQ pour sa disponibilité, sa confidentialité et sa neutralité qui nous a permis de traverser cette aventure dans les meilleurs conditions.»

M^{me} Sylvie Moore

SOL-VAC

ROZLONKOWSKI INTERNATIONAL

C'est en tant que président de l'entreprise Délices des Nations, fabricant et détaillant du secteur alimentaire, que j'ai eu à collaborer avec madame Laurence Rozlonkowski. Elle nous a accompagnés pour la gestion de différents projets, dans la fonction Marché local et International, notamment pour la mise en candidature de notre dossier pour le Gala Reconnaissance Estrie 2006, pour une mission exploratoire en France ainsi que pour une veille concurrentielle et commerciale personnalisée. Finaliste du Gala, nous sommes sortis satisfaits de cette première expérience qui a résulté en un meilleur positionnement et une reconnaissance de notre offre. De plus, la mission commerciale en France nous a permis de mieux connaître l'offre internationale ainsi que les nouvelles tendances. M^{me} Laurence Rozlonkowski est une grande professionnelle que je recommande sans réserve. Très cordialement.

M. Mohamed Elmir, président

Délices des Nations