

QUESTION D'AFFAIRES

BULLETIN D'INFORMATION
VOLUME 4 · NUMÉRO 1
HIVER 2009

- La crise économique et financière = occasions d'affaires
- Ce qu'il faut considérer pour réussir la croissance de son entreprise
- Atteindre ses objectifs en vente?

CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP DU Y DES FEMMES DE MONTRÉAL
www.ydesfemmesmtl.org



Notre mission est de donner aux femmes entrepreneures le pouvoir de s'accomplir par l'entremise de la croissance de leur entreprise.

MOT DE LA DIRECTRICE



L'année 2008 a été une année remplie de bons coups pour le Centre d'entrepreneurship. En effet, durant cette année, de nombreuses entrepreneures ont pu bénéficier de nos divers services confirmant, encore une fois, le besoin d'appuyer l'entrepreneuriat féminin à Montréal.

Ainsi, nous avons pu aider plusieurs entrepreneures à atteindre leurs objectifs de croissance en affaires. Également, nous avons participé à l'organisation de la première édition de **l'Expo découverte : Affaires d'art - Féminin pluriel**, un événement **organisé en partenariat avec CHAFRIC** visant à soutenir et donner une visibilité à plusieurs entrepreneures œuvrant dans le domaine artistique. Nous avons collaboré en tant que partenaire à la mise en place d'un organisme régional de soutien à l'entrepreneuriat féminin (ORSEF) à Montréal (Investissement femmes Montréal), ainsi qu'aux Journées de l'entrepreneuriat féminin organisées par Compagnie-F.

Nous voici déjà en 2009, une année de la nouveauté pour le Centre d'entrepreneurship. Toujours dans le souci de soutenir les femmes entrepreneures de Montréal, le Centre d'entrepreneurship innove et se diversifie en 2009 afin de mieux répondre aux besoins de croissance, de développement et de consolidation des entreprises détenues par les femmes. Pour mieux servir les entrepreneures, les aider à s'épanouir et à acquérir leur indépendance économique dans le monde des affaires, le Centre d'entrepreneurship met à leur disposition des services de qualités répondants aux besoins spécifiques de chaque entrepreneure tout en les appuyant par un solide réseau provenant du monde des affaires.

Je vous invite à participer à nos rencontres mensuelles du « **Cercle des femmes en affaires** », réunions très enrichissantes sur les plans personnel et professionnel, et qui vous donneront l'occasion de rencontrer des femmes d'affaires comme vous, oeuvrant dans différents secteurs d'activités.

Le présent numéro de « Question d'affaires » vous présente l'histoire très inspirante de femmes d'affaires dont la croissance d'entreprise couronne la mission, la vision et les valeurs du Centre d'entrepreneurship. En ces temps économiquement difficiles pour certaines, vous y trouverez également quelques conseils qui, nous l'espérons, vous aideront à amorcer ou maintenir la croissance de votre entreprise, bref, à sortir gagnante de l'actuelle crise économique.

Bonne lecture!

Esther Youte
Directrice
Centre d'entrepreneurship
Y des femmes de Montréal

DANS CE NUMÉRO

MOT DE LA DIRECTRICE..... p. 2

CRISE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE =
OCCASIONS D'AFFAIRES..... p. 3

CE QU'IL FAUT CONSIDÉRER POUR
RÉUSSIR LA CROISSANCE DE SON
ENTREPRISE..... p. 4

QUIZ ATTEINDRE SES OBJECTIFS EN
VENTE? p. 4

ACCOMPAGNATRICE-BÉNÉVOLE
ET FEMME ACCOMPLIE..... p. 5

ENTREVUE D'UNE
FEMME ENTREPRENEURE p. 6,7

NOUVELLES p. 8

Conception et coordination du projet :
*Le Centre d'entrepreneurship du
Y des femmes de Montréal*

Recherche et rédaction :
Micken Kokonya
Correction :
Josiane Sauvé

Montage graphique :
Raffaella Paolone

ÉDITÉ ET PUBLIÉ PAR
LE CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP
DU Y DES FEMMES DE MONTRÉAL
Tél. : 514.866.9941, poste 303
Télec. : 514.866.6641
entrepreneurship@ydesfemmesmtl.org
www.ydesfemmesmtl.org

LA CRISE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE = OCCASIONS D'AFFAIRES

L'actuelle crise financière et économique mondiale n'a cessé de faire couler l'encre ces derniers temps. Dans les médias, on ne cesse de parler d'actions qui dégringolent, de mises à pied massives, d'usines et d'entreprises qui ferment leurs portes, faute de financement. Autant de drames entraînés par cette crise touchant les grandes comme les petites et moyennes entreprises.

Il est vrai que, dans un tel environnement économique, les affaires tournent au ralenti. Mais en tant qu'entrepreneure, doit-on rester les bras croisés et attendre que la situation s'améliore par elle-même? Si vous faites partie de ces entrepreneures touchées par la crise et dont l'entreprise tourne au ralenti, voici comment vous pouvez détourner la situation en votre faveur :

Analyser la situation de son entreprise : C'est un travail important que beaucoup d'entrepreneures mettent souvent de côté, faute de temps. Moins occupées par moins de clients, profitez donc de l'occasion pour faire connaissance avec votre entreprise en analysant en profondeur ses forces et faiblesses, les secteurs qui ont le plus besoin de votre attention et les améliorations que vous pouvez y apporter. N'oubliez pas d'évaluer les objectifs que vous vous êtes fixés en fonction des résultats obtenus dans la dernière année.

Planifier : Une fois votre bilan d'activités d'entreprise établi, il est temps de planifier les prochaines étapes à mettre en place, c'est à-dire les objectifs à atteindre, les mesures correctives à apporter, les projets d'expansion à entamer et les besoins en financement et/ou main d'œuvre à prévoir.

Avancer ses travaux : Il est sage de mettre à profit une période de ralentissement en utilisant ce temps pour vous avancer dans les projets que vous aviez mis de côté tels que : l'archivage, la tenue de livres ou la réorganisation de votre bureau.

Marketing : Il est essentiel de continuer à promouvoir vos produits et services en tout temps, mais surtout en période d'accalmie. Il peut même être bon de repenser sa stratégie marketing ou à tout le moins de la renforcer (au lieu de la limiter).

Innover / réinventer son entreprise : Cherchez de nouveaux moyens susceptibles de vous aider à mieux servir votre clientèle et à augmenter votre efficacité. Si vos finances le permettent, il peut s'agir ici d'investir dans de

nouveaux équipements ou matériels tels que des ordinateurs, logiciels ou meubles de bureau. Vous pouvez également investir ce temps en suivant des cours ou formations dans votre secteur d'activités afin de perfectionner vos compétences et connaissances dans votre domaine.

Fidéliser sa clientèle : S'il est temps de rechercher de nouveaux clients, il est aussi temps de rétablir contact avec vos anciens clients et de les informer des produits et services que vous offrez. Profitez du moment pour trouver de nouveaux moyens de fidéliser votre clientèle en cherchant à savoir quels sont ses besoins et ainsi tenter de développer les produits et services susceptibles de les combler. De même, songez qu'offrir des rabais ou des cadeaux est une manière efficace d'attirer de nouveaux clients.

Réduire ses dépenses : La seule façon d'améliorer l'état financier d'une entreprise est d'augmenter les revenus, mais surtout de réduire les dépenses. Lorsque l'environnement économique se montre incertain, il vaut mieux se passer des dépenses superflues. Ceci est également un rappel qu'il est indispensable de prévoir dans son budget annuel une réserve d'argent pour les temps plus difficiles.

Réseauter : Profitez de cette pause pour « réseauter » davantage et ainsi rencontrer des clients, partenaires et fournisseurs potentiels. De plus, en élargissant votre réseau de connaissances, vous vous tiendrez au courant de l'état et des nouveautés du marché de votre secteur d'activités, cela ayant pour avantage d'améliorer votre offre de produits et de services.

Il est vrai qu'il est difficile d'atteindre ses objectifs lorsque l'environnement économique n'est pas favorable, mais il est toujours possible de tirer profit d'une situation pour en saisir des occasions d'affaires. Le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal a été mis sur pied dans le but d'appuyer les femmes entrepreneures à acquérir leur indépendance économique dans le monde des affaires. En ces temps économiquement houleux, cela est d'autant plus vrai, et c'est pourquoi le Centre d'entrepreneurship ouvre toutes grandes ses portes aux entrepreneures, afin que chacune puisse sortir de cette tempête la tête haute.

Sources:

1. *10 ways to work through a business slowdown* de Dr. Rachna D. Jain publié sur www.smallbusinessfinancetips.com/work-through-a-business-slowdown.html
2. *7 business survival strategies for a bad economy* par Janet Attard publié sur www.businessknowhow.com/marketing/getgoing.htm

CE QU'IL FAUT CONSIDÉRER POUR RÉUSSIR LA CROISSANCE DE SON ENTREPRISE

La croissance d'une entreprise est une phase aussi redoutable que le démarrage. C'est un aspect déterminant pour l'avenir de l'entreprise qui représente un grand défi pour beaucoup d'entrepreneures, notamment celles qui envisagent de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger ou à lancer de nouveaux produits ou services. La croissance de l'entreprise peut se faire à la fois à l'interne comme à l'externe et peut parfois demander certains changements au sein de l'entreprise.

En tant qu'entrepreneures, vous êtes à la tête de tous ces changements. C'est à des moments comme ceux-ci qu'il faut faire preuve de son sens du leadership. Pour réussir la croissance de son entreprise, cela demande du temps et une bonne préparation. Lorsqu'on veut lancer un nouveau produit ou service ou encore conquérir un nouveau marché, local ou international, il faut, dans un premier temps, chercher à savoir si votre produit ou service répond aux besoins réels des clients, nouveaux ou déjà existants.

Dans le monde actuel des affaires, on attire souvent davantage de clients en offrant des produits et services innovateurs. Les consommateurs actuels sont de plus en plus à la recherche de produits et services flexibles, pratiques et faciles à utiliser, à porter ou à déplacer. Ils achètent de plus en plus de produits qui sont à la mode, écologiques et qui entraînent des bienfaits pour leur santé et leur bien-être.

Le lancement d'un nouveau produit ou service peut parfois demander une augmentation de la main d'œuvre, l'achat de nouveaux équipements ou matériels de production. Il faut ainsi évaluer si votre entreprise dispose de ressources suffisantes et compétentes pour réussir l'intégration de vos produits sur le marché.

Il faut également choisir le bon moment pour se jeter dans le bain. Il est important de commencer par analyser le profil et l'environnement économique et social de votre clientèle cible. Cherchez à savoir quel est la période où votre clientèle consomme le plus? En outre, les conditions économiques et sociales lui sont-elles favorables pour acheter votre produit ou service?

Le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal a été mis sur pied pour donner aux femmes entrepreneures le pouvoir de s'accomplir par

l'entremise de la croissance de leur entreprise. Ainsi, il met à votre disposition des services personnalisés d'accompagnement, de soutien, d'information et de référencement destinés à soutenir la croissance de votre entreprise. Profitez-en!

Sources :

1. La croissance des entreprises : « J'y vais, j'y vais pas » www.journaldespme.com/conseil-croissance-des-entreprises.htm
2. Conquérir de nouveaux marchés, sans sortir par Yan Barcelo www.lesaffaires.com/article/3/batirpourdemain/2008-04-01/475112/conqueteacuterir-de-nouveaux-marcheteacutes-sans-sortir.fr.html

QUIZ ATTEINDRE SES OBJECTIFS EN VENTE?

Savez-vous que dans le monde des affaires, vous pouvez attirer plus de clients en leur donnant plus, sans trop dépenser? Prenez quelques minutes pour répondre à ce questionnaire afin de découvrir si vous faites tout ce qu'il faut pour vous démarquer et rejoindre votre clientèle?

- 1 Vous offrez des coupons-rabais, offres spéciales ou du temps supplémentaire à vos clients?
OUI NON
- 2 Vous offrez des avantages ou un traitement spécial à votre clientèle fidèle?
OUI NON
- 3 Vous envoyez des bulletins d'information, des communiqués pour augmenter votre visibilité sur le marché?
OUI NON
- 4 Vous envoyez un petit mot/carte à vos clients pour leur souhaiter de joyeuses fêtes ou de bonnes vacances?
OUI NON
- 5 Vous offrez différentes modalités de paiement?
OUI NON

VOUS TROUVEREZ LES RÉPONSES AU QUIZ À LA PAGE 7

ACCOMPAGNATRICE- BÉNÉVOLE ET FEMME ACCOMPLIE



NOM :	Laure Cohen
TITRE :	Présidente, fondatrice
COMPAGNIE :	Smart Coaching

Être accompagnatrice bénévole au Centre d'entrepreneurship

Laure Cohen est présidente fondatrice de Smart Coaching, une entreprise offrant des services de coaching professionnel destinés aux gens d'affaires oeuvrant dans différents secteurs d'activités. En tant que coach en affaires, ses services consistent à accompagner les hommes et les femmes d'affaires travaillant, soit à leur propre compte, soit en entreprise, à progresser dans leur vie professionnelle en franchissant rapidement certains obstacles.

Laure Cohen compte à son actif plus d'une vingtaine d'années d'expérience dans les domaines des technologies de l'information, de la gestion et de la publicité. Femme de grand cœur, elle met toute cette richesse à la portée des femmes entrepreneures qui participent au programme d'accompagnement du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal.

Mettre son expérience et ses connaissances au profit de l'épanouissement des autres

L'histoire d'amour entre Laure Cohen et le Y des femmes de Montréal ne date pas d'hier. Elle a commencé lorsque Laure était encore jeune et qu'elle venait s'entraîner au Y des femmes. C'était aussi un endroit de ressourcement pour elle lorsqu'elle travaillait chez IBM, juste en face du Y des femmes, et c'est devenu depuis, un point d'ancrage qui lui est encore cher. Elle admet avoir toujours voulu faire du bénévolat et partager son savoir-faire au profit des femmes et des enfants. Ainsi, travailler en tant qu'accompagnatrice bénévole pour le Centre d'entrepreneurship représente pour Laure, non seulement une occasion de partager ses connaissances et expériences en affaires, mais aussi de contribuer à développer la richesse, l'autonomie et l'épanouissement des femmes d'affaires.

Depuis son arrivée au Centre d'entrepreneurship, Laure Cohen dit avoir déjà vécu plusieurs belles expériences en accompagnement. Les entrepreneures qu'elle a accompagnées oeuvraient dans trois domaines complètement différents. Chacune avait des besoins et objectifs différents. En tant qu'accompagnatrice, Laure avait pour défi de s'adapter à ces

divers contextes d'affaires. Elle devait d'abord écouter et cerner la personnalité de chacune des entrepreneures, ainsi que leurs forces, leurs faiblesses et leurs besoins, afin de pouvoir ensuite les aider à atteindre leurs objectifs.

L'accompagnement, c'est du concret

Le rôle de l'accompagnatrice consiste en effet à apporter à l'entrepreneure un soutien et à la conseiller sur les démarches à poursuivre ou entreprendre afin de réaliser ses projets. Mais comme le dit Laure Cohen, il faut aussi savoir mettre un peu d'ordre dans les idées de l'entrepreneure (en mettant l'accent sur les priorités), tout en transformant vos conseils en pratiques concrètes donnant les résultats attendus.

« En tant qu'accompagnatrice, il faut être en mesure de comprendre rapidement les enjeux, les besoins des entrepreneures et du marché. Il faut avoir le sens de l'écoute et de la synthèse pour pouvoir mettre l'accent sur les choses qui sont plus importantes en les concrétisant ».

L'accompagnement : c'est une relation gagnante-gagnante

Consacrer un peu de son temps pour partager ses connaissances et ses expériences, c'est non seulement aider les autres à se développer et à s'épanouir, mais c'est aussi créer des relations humaines durables. Comme le dit Laure Cohen, faire de l'accompagnement, c'est faire partie des rêves et du succès que représentent les projets des femmes entrepreneures.

« Les trois expériences que j'ai eu en tant qu'accompagnatrice au Centre d'entrepreneurship m'ont beaucoup apporté au niveau personnel et professionnel. Le fait d'avoir partagé les rêves et d'avoir contribué au succès des entrepreneures que j'ai accompagnées m'a permis d'établir des relations d'affaires et amicales, mais par-dessus tout, des relations humaines qui sont durables et c'est ça le plus important ».

CLIN D'ŒIL SUR UNE FEMME ENTREPRENEURE...



NOM :	Lucia Marguglio
TITRE :	Co - fondatrice
SECTEUR :	Services linguistiques dans le domaine de l'aviation
COMPAGNIE :	Comunicatus

...participant au programme d'accompagnement du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal !

Comunicatus est une entreprise offrant des cours de langues spécialisés dans le domaine de l'aviation, ainsi que des services de traduction en différentes langues. Cette entreprise est détenue et dirigée par deux sœurs, Lucia et Sylvia Marguglio, toutes les deux trilingues (français, anglais, espagnol). Passionnées des langues, elles ont décidé de fonder cette entreprise il y a 5 ans afin d'offrir des cours d'anglais et d'espagnol, ainsi que des services de traduction aux gens d'affaires, et ce, à temps partiel, tout en poursuivant leur carrière.

« Nous aimons toutes les deux les langues et nous adorons enseigner les langues ».

Mais c'est lorsque Lucia cherchait une école de pilotage pour son fils qu'elle a eu l'idée d'intégrer le domaine de l'aviation dans leurs services.

« Il y a à peu près deux ans et demi, alors que je cherchais une école de pilotage pour mon fils, un des administrateurs de l'école m'a dit qu'il y aurait dorénavant un grand besoin de cours d'anglais dans le domaine de l'aviation parce qu'une nouvelle réglementation allait entrer en vigueur à compter de mars 2008, obligeant tous les pilotes à maîtriser l'anglais comme pré-requis pour obtenir une licence de pilotage international ».

Après beaucoup de temps passé à faire des recherches et formations dans ce domaine, Lucia et Sylvia ont décidé de spécialiser leurs services dans le domaine de l'aviation. Elles donnent désormais des cours d'anglais et de français dans les écoles de pilotage, au personnel de l'aviation, à savoir les pilotes et les contrôleurs aériens travaillant pour des compagnies aériennes locales, mais aussi internationales.

La découverte du Centre d'entrepreneurship, un pur hasard qui les a menées loin

Les deux sœurs ont pris connaissance des services offerts par le Centre d'entrepreneurship par l'une de ses employées.

« Lorsque l'agente m'a parlé des services offerts par le Centre d'entrepreneurship, j'ai été très intéressée à savoir si ma sœur et moi pourrions en bénéficier parce que notre entreprise faisait justement partie du créneau recherché par le Centre, c'est-à-dire, les entreprises déjà établies et en phase de croissance ».

Le service d'accompagnement peut sauver des années de travail

Parlant du service d'accompagnement du Centre d'entrepreneurship, elle le décrit comme étant l'une des clés de réussite de leur entreprise. Conçu de façon à prendre en compte les préoccupations et les besoins de l'entrepreneure, ce programme a pour mission d'aider les entrepreneures à atteindre les objectifs précis qu'elles se sont fixées en affaires.

Arrivées au Centre avec beaucoup d'idées et de projets, mais sans voie précise, les deux sœurs ont bénéficié de ce service personnalisé qui, comme dit Lucia, leur a sauvé du temps, de l'énergie et des années de travail.

« Avant de participer au service d'accompagnement, nous étions un peu partout... Nous avons une bonne base de clients et tellement d'idées et de projets, mais nous étions éparpillées et ne savions pas trop quelle voie prendre. Bref, nous avons besoin d'être réorientées et guidées ».

Visant à engendrer des résultats mesurables aux participantes, le programme d'accompagnement du Centre d'entrepreneurship appuie les entrepreneures dans leurs démarches de croissance d'entreprise en les jumelant avec des accompagnatrices et accompagnateurs qui sont aussi des femmes et hommes d'affaires bénévoles. Ayant de plus amples connaissances et une plus vaste expérience en affaires, ceux-ci apportent aux participantes un soutien en termes de conseils et de pistes de solutions.

Grâce à ce service, les deux sœurs partenaires ont ainsi pu

déterminer les champs où elles devaient concentrer leur temps et énergie ;
la confiance, la complémentarité de leurs forces ainsi que leurs objectifs définis entraînant un retour sur l'investissement très satisfaisant.

« Notre accompagnatrice a pu cerner nos forces et nos faiblesses, mais elle nous a surtout montré quelle voie prendre, nous aidant ainsi à sauver des années de travail en termes de temps, d'énergie et d'argent ».

Le plaisir dans les affaires, un défi également source de satisfaction

Selon Lucia, concilier travail, affaires et plaisir est tout un défi que doit relever une femme d'affaires.

« Quand on est une femme d'affaires, on est soi-même l'entreprise... c'est donc difficile de se détacher et de trouver un point d'équilibre entre les trois ».

Cela dit, Lucia demeure convaincue qu'on peut tirer plaisir dans les affaires en mettant en pratique ses idées, mais surtout en étant satisfaite de ce que l'on fait.

Satisfaites à cent pourcent du fonctionnement de leur entreprise, les deux sœurs ont de grands projets pour cette dernière avec comme ambition de faire de « Comunicatus » un des acteurs majeurs dans le domaine de l'aviation.

« Nous voulons être un joueur principal dans le domaine de l'aviation au Canada et l'un des joueurs majeurs à l'international au niveau des services linguistiques ».

Le succès de « Comunicatus » fait partie des nombreux exemples de fructueuse croissance d'entreprise que compte le Centre d'entrepreneurship. L'histoire et le succès de Sylvia et Lucia sont en effet très inspirants pour beaucoup d'entrepreneures et le Centre d'entrepreneurship est fier d'y avoir contribué.

Vous vous reconnaissez en Sylvia et Lucia avant leur participation au programme d'accompagnement ? Le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal vous propose des services de qualité appuyés par un réseau solide dans le monde des affaires pour mieux répondre à vos besoins spécifiques de femme entrepreneure.

Pour de plus amples renseignements sur le service d'accompagnement du Centre d'entrepreneurship, contactez-nous au 514.866.9941, poste 303.

RÉPONSES AU QUIZ

Vous avez répondu **OUI** à toutes les questions? Vous êtes une professionnelle de vente. Vous faites ce qu'il faut pour attirer de nouveaux clients tout en gardant les anciens. Vous êtes consciente de l'avantage de faire la promotion de votre entreprise et vous consacrez un peu de votre temps en stratégies de marketing et de relations publiques (Cartes de vœux, offres spéciales). Vous fidélisez votre clientèle et elle apprécie ces gestes en vous référant à d'autres clients.

Vous avez répondu **NON** à toutes les questions? Faites vite ou vous pourriez manquer le bateau! Commencez dès à présent à travailler sur les stratégies visant à augmenter vos ventes. Donner des offres spéciales à votre clientèle régulière, faites-lui connaître en premier les soldes à venir ou offrez-lui des coupons rabais. Augmentez votre visibilité en envoyant des communiqués sur les nouveautés dans votre entreprise.

LES NOUVELLES !

INVITATION AU « CERCLE DES FEMMES EN AFFAIRES »

Le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal vous invite à participer aux sessions du « *Cercle des femmes en affaires* », un réseau de partage et d'entraide destiné aux femmes entrepreneures comme vous. Par le biais de rencontres mensuelles, vous aurez l'occasion de prendre part à un réseau d'appui et d'entraide unique en son genre!

Le « *Cercle des femmes en affaires* » vous propose diverses activités, présentations et discussions visant le partage de connaissances, de ressources, de nouvelles idées et avenues pour augmenter vos compétences et votre performance, de même que soutenir votre développement personnel et professionnel.

Grâce à la dynamique unique du « *Cercle des femmes en affaires* », vous acquerez les outils nécessaires pour surmonter les obstacles rencontrés en affaires. Saisissez cette opportunité pour apprendre et perfectionner des aptitudes telles que l'art de « réseauter » et de créer des occasions d'affaires, d'établir des objectifs concrets ainsi que d'améliorer vos capacités de production et de gestion.

Venez rencontrer, apprendre, partager, échanger et discuter de thèmes d'actualité et d'intérêt commun, le tout en compagnie de femmes entrepreneures comme vous, et ce, dans une atmosphère conviviale !

Les prochaines sessions auront lieu les mercredis 11 février, 18 mars, 15 avril et 13 mai 2009 de 18h30 à 20h30 au Café Imagination du Y des femmes de Montréal.

Pour plus d'information et/ou pour vous inscrire, téléphonez-nous au :
514.866.9941, poste 303.

Prix : 10 \$

Le Centre d'entrepreneurship
Y DES FEMMES DE MONTRÉAL
1355, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
MONTRÉAL (QC) H3G 1T3
Tél. : 514 866-9941
Télec. : 514 866-4866
entrepreneurship@ydesfemmesmtl.org
www.ydesfemmesmtl.org

Pour connaître les derniers développements du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes, lisez la prochaine parution de notre bulletin d'information prévue en mai 2009. D'ici là, venez rencontrer l'équipe du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal!

FEMMES ENTREPRENEURS! C'EST UN RENDEZ-VOUS!

Le Centre d'entrepreneurship vous donne rendez-vous avec le monde des affaires **le jeudi 23 avril, à partir de 17h au Y des femmes de Montréal**. En effet, lors de cette journée aura lieu l'édition 2009 du **Rendez-Vous Femmes Entrepreneures (RVFE)**, un événement de grande envergure qui a pour but de réunir les femmes et le monde des affaires.

C'est une occasion à ne pas manquer !

LES SESSIONS D'INFORMATION

Chaque mois, le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal organise des sessions d'information gratuites pour mieux vous informer et mieux vous servir. Les prochaines sessions d'information se tiendront :

- Le 10 février 2009
- Le 17 mars 2009
- Le 14 avril 2009

Venez découvrir les divers services et programmes dont vous pouvez bénéficier ! Pour vous joindre à nous, faites-nous parvenir la confirmation de votre présence en téléphonant au 514.866.9941, poste 303.

Au plaisir de vous y rencontrer!



CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP Y DES FEMMES DE MONTRÉAL

1355, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
MONTRÉAL (QC) H3G 1T3

HEURES D'OUVERTURE

Lundi	9h à 12h
Mardi	9h à 12h
Mercredi	13h à 16h
Jeudi	13h à 16h

Nos partenaires



**Groupe
Financier
Banque TD**

The John Dobson Foundation

