

QUESTION D'AFFAIRES

BULLETIN D'INFORMATION
VOLUME 8 - NUMÉRO 1
ÉTÉ 2010



L'INNOVATION AU CŒUR DES TRÈS PETITES ET PETITES ENTREPRISES



Centre d'entrepreneurship
Mon entreprise. Ma croissance.



Notre mission est de donner aux femmes entrepreneures « le pouvoir de s'accomplir » par la croissance de leur entreprise

MOT DE LA DIRECTRICE



Depuis 3 ans, le Centre mobilise l'expertise de son équipe, de ses bénévoles, du Y des femmes et des partenaires du milieu de l'entrepreneuriat et des affaires pour appuyer l'accomplissement et l'épanouissement des femmes entrepreneures de Montréal. À travers ses services et activités, les entrepreneures ont accès à des outils qui leur permettent d'atteindre leurs objectifs d'affaires.

Le Centre d'entrepreneurship a également été, le 3 mars dernier, corécepteur du Prix Égalité 2010 du Ministère de la Culture, des Communications et de la Condition féminine. Le Prix a été décerné à **Investissement Femmes Montréal**, un organisme auquel le Centre a contribué à la mise en place.

Le présent bulletin met en avant l'innovation comme moyen d'assurer une croissance solide de votre entreprise. Il vous présente également deux femmes entrepreneures qui se distinguent dans leur domaine grâce à leurs décisions avant-gardistes.

Je vous invite à prendre connaissance des conseils judicieux qui y sont présentés.

Bonne lecture et bon été !

Esther Youte
Directrice des programmes d'employabilité et d'entrepreneurship
Y des femmes de Montréal

DANS CE NUMÉRO

MOT DE LA DIRECTRICE p. 2

NOUVELLES..... p. 3

L'INNOVATION AU CŒUR DES TRÈS PETITES ET
PETITES ENTREPRISES... p. 4 - 5

L'INNOVATION PAR LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX
MARCHÉS p. 6

INNOVER LORS QU'ON ENTREPREND DANS UN
DOMAINE CONCURRENTIEL p. 7

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

Recherche et rédaction :
Micken Kokonya

Montage graphique :
Raffaella Paolone

Révision :
Johar Hider

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

NOUVEAUTÉS

RELÂCHE AU CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP

Veillez prendre note que le Centre d'entrepreneurship sera fermé du **jeudi 1er juillet au mardi 31 août 2010 inclusivement**.

Pour connaître les derniers développements du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes, veuillez consulter notre site Web au www.ydesfemmesmtl.org/entrepreneurship

INVESTISSEMENT FEMMES MONTRÉAL, LAURÉAT DU PRIX ÉGALITÉ 2010

Investissement Femmes Montréal (IFM) est Lauréat du Prix Égalité 2010 dans la catégorie Égalité économique décerné par le Ministère de la Culture, des Communications et de la Condition féminine. Le Prix lui a été remis lors d'un Gala qui a eu lieu mercredi le 3 mars dernier à Québec. IFM est reconnu comme un organisme régional de soutien à l'entrepreneuriat féminin (ORSEF) conjointement mis en place par **le Y des femmes de Montréal, le Fonds communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM), la Conférence régionale des élus de Montréal et la Compagnie F, entrepreneurship pour femmes.**



Courtoisie Prix Égalité 2010/ MCCF/ Guy Rainville
De gauche à droite, Farida Osmani, Edwige Graff, Anne Kettenbeil, Élise Tessier, Roselyne Mavungu et le Député André Drolet

UN GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT POUR FEMMES ENTREPRENEURES



Le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes a mis en place un nouveau guide d'accompagnement intitulé « **Le leadership au féminin : la croissance et les opportunités dans un contexte économique difficile** ».

Cet outil pratique fait partie de la panoplie de moyens développés pour appuyer les femmes entrepreneures et assurer non seulement la croissance de leur entreprise, mais aussi, sa survie et son succès à long terme. Il met en avant des pistes d'action concrètes et des stratégies novatrices visant à promouvoir l'accomplissement et l'épanouissement des femmes dans le monde des affaires.

Parmi les thèmes qui y sont abordés : les axes à privilégier pour être innovateur, créative, audacieuse et courageuse. Les moyens stratégiques et techniques pour comprendre et reconnaître les occasions d'affaires dans un contexte de croissance. Les qualités et les compétences fondamentales à avoir pour être une grande leader tout en étant inspiré par 4 témoignages de femmes à la tête de petites ou de grandes entreprises. Les perspectives à venir par l'économiste Diane-Gabrielle Tremblay.

Ce guide, destiné aux femmes entrepreneures œuvrant dans tous les domaines, s'adresse également aux intervenant(e)s des milieux de l'entrepreneuriat et des affaires.

Vous pouvez vous le procurer au coût de 9,95 \$ (+ frais de poste) par copie, en nous contactant au :
514 866-9941, poste 303 ou entrepreneurship@ydesfemmesmtl.org

L'INNOVATION AU CŒUR DES TRÈS PETITES ET PETITES ENTREPRISES

Nous étions nombreux à subir les conséquences de la foudroyante crise économique qui a eu lieu l'an dernier. Les entrepreneur(e)s ont vu leurs ventes chuter, beaucoup de professionnel(le)s ont perdu leur emploi et les consommateurs ont vu leur pouvoir d'achat diminuer. Afin de surmonter cette tempête brutale, les entreprises ont été encouragées à innover, un concept longtemps considéré comme étant réservé aux grandes entreprises.

Selon la définition donnée dans le manuel d'Oslo de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) publié en 2005¹, une innovation est « *la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures* ».

D'après cette définition ressort le constat crucial que l'innovation est un élément qui s'applique dans tous les domaines. Elle touche ainsi toutes les entreprises, grandes comme petites. Innover est également un savoir-faire incontournable qui permet à toute entreprise de consolider sa position sur le marché, d'affirmer sa présence et de rester compétitive.

L'innovation ne consiste pas seulement à lancer un nouveau produit ou un service hors du commun, ni à consacrer des millions de dollars pour la recherche et le développement. Il réside également dans la capacité de l'entreprise à offrir des produits de qualité à des prix abordables pour les client(e)s et ce, de façon fréquente et rapide afin de répondre à la demande du marché.

Les études démontrent qu'il est plus facile d'innover lorsqu'on est à la tête d'une petite entreprise. Plusieurs raisons expliquent cette affirmation :

- **La rapidité à réagir** : les dirigeant(e)s de petites entreprises ont une grande facilité à prendre une décision sur l'orientation de ces dernières grâce à leurs structures réduites. De plus, elles /ils peuvent concevoir de nouvelles idées, les développer et les mettre en place en peu de temps, comparativement aux grandes entreprises ;

- **La souplesse d'adaptation** : les petites entreprises s'accommodent très facilement aux changements de conditions sur le marché. Ceci représente un avantage par rapport aux grandes entreprises ;
- **Le contact direct avec les client(e)s** : en tant que propriétaires de petites entreprises ou travailleuses autonomes, les entrepreneures sont amenées à interagir avec leur clientèle plus souvent. Ceci leur offre l'occasion de mieux connaître leur clientèle et de comprendre leurs préoccupations. Elles ont ainsi, toutes les chances d'innover afin de mieux répondre à leurs besoins ;
- **Les coûts sont abordables** : l'innovation touchant tous les domaines de la vie courante et étant, ainsi, à la portée de toutes et tous, les entreprises n'ont pas besoin d'avoir de gros budgets pour être innovantes. Les femmes à la tête de petites entreprises et les travailleuses autonomes ont, elles aussi, la possibilité d'innover à moindres frais ;
- **La motivation directe** : nous nous impliquons plus dans les choses qui nous appartiennent et nous tiennent à cœur. En tant que propriétaire d'une entreprise, on aura tendance à donner le meilleur de soi-même afin de maximiser les chances de réussite ;

L'innovation se présente alors comme seul procédé que les petites entreprises ont pour concurrencer leurs grandes consœurs. C'est aussi un excellent moyen pour montrer à ses client(e)s que l'entreprise est proactive. Dans le monde des affaires, l'innovation passe par :

- **Une offre de produits et services à valeur ajoutée** : de plus en plus de personnes sont attirées par des produits et des services proposant « **un plus** » à leur valeur exacte. À titre d'exemple, beaucoup de monde achètent des aliments biologiques dans le souci de consommer des produits n'ayant pas d'effets désastreux sur leur santé et sur l'environnement. Ainsi, inclure une dimension de développement durable dans son offre de produits ou services se révèle comme une stratégie innovatrice pour les entreprises ;
- **Une conquête de nouveaux marchés** : pour qu'une entreprise réussisse à percer un marché, il faut qu'elle offre des produits ou services qui répondent à un besoin. Innover est aussi le fait d'être

1 <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2257>

proactif et de proposer quelque chose de neuf, viable et qui répond à un besoin d'un marché inoccupé. Il s'agit également de s'ouvrir à de nouveaux horizons et d'attirer la clientèle d'autres pays et cultures ;

- **Une amélioration de son offre** : l'innovation passe aussi par l'amélioration et le perfectionnement de produits déjà existants. Ceci est un exercice simple, mais qui fait toute la différence au niveau du positionnement de l'entreprise sur le marché ;
- **Une démarcation de la concurrence** : c'est à travers l'innovation que l'on peut se différencier de ses concurrents. Une entreprise offrant les mêmes produits ou services que ses concurrents peut innover en améliorant leur qualité et en les adaptant à l'époque et aux besoins changeants de son marché ;
- **Un bon système de gestion** : innover, c'est aussi le fait de pouvoir maîtriser tout changement qui peut surgir au sein de l'entreprise ou du travail. Une entreprise ou entrepreneure innovatrice est celle qui est capable d'avoir le contrôle sur ses méthodes de travail, son organisation interne autour de différents services : communications, ventes et production. Alors, repenser sa façon de travailler est également une façon d'être innovant ;
- **Un développement de ses compétences entrepreneuriales** : les femmes dirigeant des petites entreprises ou les travailleuses autonomes peuvent innover en améliorant leurs compétences entrepreneuriales. À titre d'exemple, elles peuvent suivre des formations pour acquérir, compléter ou développer leurs compétences en gestion. Avoir recours à différents services tels que l'accompagnement d'affaires, le coaching ou le mentorat est également un moyen d'acquérir et de développer ses compétences en gestion

En fin de compte, nous constatons que dans le monde des affaires où la concurrence est rude, l'innovation s'impose dans chaque domaine comme seul moyen pour rester compétitive et assurer sa pérennité sur le marché. C'est une pratique qui s'effectue de façon quotidienne : chaque jour, on cherche à s'améliorer, à se perfectionner et à se distinguer de ses concurrents. Le Centre d'entrepreneurship vous appuie dans toutes ces démarches en mobilisant l'expertise de son équipe et celle de son réseau solide du monde de l'entrepreneuriat et des affaires pour que vous réalisiez vos objectifs d'affaires. Profitez-en !

AFFICHEZ VOS INNOVATIONS HAUTES EN COULEURS



La Chambre de commerce de Montréal a mis en place un site Web ayant pour mission de promouvoir des entreprises montréalaises innovantes. Le site vous donne la possibilité d'y afficher votre entreprise innovatrice et de voter pour vos projets coups de cœur.

**Vous pouvez être la vedette de
MONTRÉAL PREMIÈRE 2011**

Pour avoir plus d'informations, cliquez ici
www.montrealprem1ere.com

L'INNOVATION PAR LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS



NOM :

Marie Imbault

TITRE :

Directrice

ENTREPRISE :

Marie Bou K12 inc.

<http://engagingwebapps.com>

« C'est grâce à mon conseiller du Saje et à l'appui du Y des femmes, d'Investissement Femmes Montréal, de la CDEC Rosemont-Petite-Patrie et à ma banque qui m'a fait confiance que je n'ai pas démissionné et que je suis encore debout aujourd'hui »

Le présent bulletin de « **Question d'affaires** » mise sur l'innovation comme étant une pratique indispensable pour la croissance de toute entreprise. Vous vous demandez sûrement comment cela fonctionne lorsqu'on est à son propre compte. Voici l'histoire d'une maman monoparentale dévouée et travailleuse autonome ambitieuse et déterminée à faire valoir l'éducation auprès des élèves grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Marie Imbault est la fondatrice de **Marie Bou K12 inc.**, une entreprise mise en place depuis 2008 et qui se spécialise en vente de logiciels éducatifs. Marie représente et distribue ces logiciels essentiellement faits par des entreprises québécoises aux États-Unis, en Asie et en Amérique centrale. Sa clientèle comprend des parents, des écoles et des commissions scolaires.

Innover en proposant un nouveau modèle d'affaires à de nouveaux horizons

Marie Bou K12 inc. est un exemple de petites entreprises qui a su innover par la nouveauté. En effet, cette dernière est l'une des rares entreprises qui proposent des logiciels éducatifs entièrement intégrés en ligne. Comme le déclare sa fondatrice, « *la plupart des produits de ce genre sont vendus en format de CD-ROMS* ». Dans la plupart des cas, ce sont des écoles qui se procurent ces outils et les intègrent dans leurs serveurs où les élèves et les professeurs peuvent y avoir accès.

Marie Imbault a vu en ce modèle d'affaires une occasion d'affaires qui consistait à promouvoir l'accessibilité du savoir auprès des élèves grâce à Internet. Ceci facilite l'apprentissage des enfants et par conséquent, le travail des professeurs et des parents et ce, à partir de chez eux.

Il est vrai que les systèmes d'éducation proposent beaucoup de matières à étudier, or, les professeurs n'ont pas le temps de tout enseigner. C'est ainsi que l'entreprise de Marie Imbault permet aux élèves de compléter leurs connaissances dans différents domaines en s'auto-enseignant.

« *Je propose un nouveau modèle d'affaires où je vends non seulement des logiciels en ligne, mais je m'assure également que ce soient des produits efficaces, participatifs, faciles à utiliser pour les élèves et abordables* », affirme Marie Imbault.

Innover ne veut pas forcément dire être la meilleure

Dans le monde des affaires, on encourage chaque entrepreneur(e) à innover pour avoir de meilleurs produits et services, plus de clients et ainsi,

augmenter les ventes afin de monter au sommet de son industrie. Selon Marie Imbault, l'innovation ne veut pas forcément dire être meilleure que les autres. Elle considère l'innovation comme un moyen de s'améliorer, de se surpasser chaque jour et être meilleure pour soi-même.

Elle admet qu'il n'est pas forcément plus facile d'innover lorsqu'on est à la tête d'une petite entreprise. Le fait d'être seule à la direction d'une petite entreprise peut accélérer le processus de prise de décisions tout comme il peut le rendre délicat. Ceci dans la mesure où, comme l'atteste Marie Imbault, les petites entreprises n'ont pas de conseils d'administration pour consulter et valider leurs décisions d'orientation. Ce rôle est ainsi joué par les propriétaires qui doivent assumer ces tâches délicates et l'erreur possible. Il est parfois difficile de savoir si on prend les bonnes décisions ou non pour son entreprise.

L'accompagnement, le coaching, le mentorat et l'appui financier sont des outils indispensables pour la survie de petites entreprises

Comme beaucoup de femmes entrepreneures, Marie Imbault admet qu'elle affronte les difficultés liées à l'entrepreneuriat tous les jours. Que ce soit au niveau de la prise de décisions ou de la gestion et du bon fonctionnement de l'entreprise.

« *C'est difficile de gérer tout ce que touche le marketing des produits, la vente, les ressources humaines, les taxes... etc lorsqu'on n'a pas toutes les connaissances qu'il faut. Chaque jour, il y a un problème : un employé qui quitte, un rapport d'impôts mal fait, des taxes non payées* », témoigne-t-elle.

La présidente fondatrice de Marie Bou K12 inc. admet être encore en affaires en partie grâce à l'appui des organismes de soutien à l'entrepreneuriat de Montréal : le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal, le Saje, Investissement Femmes Montréal et la CDEC de Rosemont-Petite-Patrie. Ces derniers l'ont outillé au niveau des conseils en gestion, mais aussi sur le plan financier. Elle est jusqu'à présent suivie par un conseiller de Saje.

Toujours positive, souriante et de bonne humeur, Marie Imbault voit grand pour son entreprise. Elle envisage de la faire croître en ouvrant une succursale à la fois à Montréal et aux États-Unis. Elle veut également élargir sa clientèle en Amérique du Nord. C'est ainsi que cette entrepreneure montréalaise compte continuer à participer au développement de ses concitoyens et de sa ville natale.

INNOVER LORSQU'ON ENTREPREND DANS UN DOMAINE CONCURRENTIEL



NOM :

Julie Milot

TITRE :

Fondatrice

ENTREPRISE :

Profil Minceur

ET

participante au programme d'accompagnement d'affaires du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal

www.profilminceur.com

« Je mange au restaurant avec mes clientes et elles peuvent m'appeler à n'importe quel moment pour des conseils lorsqu'elles se retrouvent dans des situations difficiles qui demandent un peu de motivation »

Toujours sur cette thématique de l'innovation dans les petites entreprises, nous avons cherché l'avis d'une entrepreneure qui œuvre dans un domaine très concurrentiel. Julie Milot est une entrepreneure qui a su transformer son propre vécu en occasion d'affaires innovante. En 2009, elle a mis sur pied **Profil Minceur**, une très petite entreprise montréalaise offrant des services d'accompagnement et de suivi en perte de poids destinés aux femmes professionnelles de 40 ans et plus. Profil Minceur est le résultat de l'histoire personnelle de sa fondatrice qui s'est inspirée de sa propre expérience pour aider les autres.

Comme toute autre jeune entrepreneure qui se lance en affaires, Julie Milot a dû affronter plusieurs obstacles liés au démarrage d'entreprise dont, se trouver des clientes et tout ce qui concerne la gestion de l'entreprise. Le défi que devait relever Julie Milot était, par contre, beaucoup plus élevé dans la mesure où elle entreprenait dans un domaine où il y a beaucoup d'entreprises offrant les mêmes services qu'elle. Elle devait ainsi, dès le début, faire face à une forte concurrence.

Comment attirer des client(e)s et assurer la survie de son entreprise lorsqu'on a beaucoup de concurrents ? C'est à travers une innovation constante que Julie Milot continue à construire un fondement solide pour son entreprise.

Chez Profil Minceur, ce sont les clientes qui règnent

Contrairement à d'autres entreprises spécialisées en perte de poids, Profil Minceur offre le programme, **MAC et MAC+**, conçus de façon à mettre en avant la cliente, sa personnalité et son environnement à l'aide de son profil psychométrique. **MAC et MAC+** prennent en compte le fait que l'individu doit manger pour vivre, qu'il lui faut une activité amusante, un comportement constructif et le tout dans un environnement favorable pour réussir à perdre du poids.

En plus de ses services personnalisés, les clientes de Profil Minceur bénéficient d'un service à la clientèle 5 étoiles. Elles ont accès aux conseils et soutien des coachs qui sont à leur disposition 7 jours sur 7.

Rester à l'affût des nouveautés dans son domaine

Selon la fondatrice de Profil Minceur, l'innovation passe aussi par le fait d'être à l'affût des nouveautés de son domaine. C'est en participant à

des ateliers et des conférences que l'on apprend ce que se passe sur le marché et dans son domaine. S'informer est un exercice simple, mais crucial pour toute entrepreneure dans le sens où il lui permet d'être au courant de ce qui se fait dans son industrie et de prendre de l'avant.

Développer ses compétences

Julie Milot bénéficie du service d'accompagnement d'affaires du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal. Elle avoue qu'elle a eu recours à ce service pour avoir un œil externe, mais aussi, pour compléter ses connaissances et développer certaines de ses compétences en gestion.

« Je suis créatrice et des fois je suis emportée par la passion de ce que je fais que j'oublie certaines tâches au niveau de la gestion. Le service d'accompagnement d'affaires me permet d'apprendre à devenir une bonne gestionnaire », déclare-t-elle.

Satisfaite du fonctionnement de son entreprise, Julie Milot croit en ses produits. Les résultats positifs et les témoignages de ses clientes démontrent que Profil Minceur est une entreprise qui, non seulement aide les femmes à perdre du poids, mais aussi à changer leur vie tant sur le plan personnel que professionnel.

« Le succès de mes clientes récompense mon travail et fait ma fierté. Leurs témoignages m'ont convaincue que les services que j'offre marchent bien. Il y a certaines de mes clientes qui, en les aidant à prendre contrôle de leur corps, ont par la suite pris confiance en elles et d'autres qui ont réussi à changer de carrière », déclare la fondatrice de Profil Minceur.

Enthousiaste et passionnée par ce qu'elle fait, la fondatrice de Profil Minceur a de grands projets pour cette dernière. Dans notre société actuelle où on utilise de plus en plus les nouvelles technologies d'information et de la communication, Julie Milot compte tirer profit de ces dernières pour continuer à changer la vie de ses clientes. Parmi ses projets : mettre en place un Centre de contact où les clientes pourront avoir un appui en tout temps.



CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP

Mon entreprise. Ma croissance

En collaboration avec



**Groupe
Financier
Banque TD**

The John Dobson Foundation



CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP Y DES FEMMES DE MONTRÉAL

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

Tél. : 514.866.9941, poste 303

Téloc. : 514.866.4866

entrepreneurship@ydesfemmesmtl.org

www.ydesfemmesmtl.org

HEURES D'OUVERTURE

Lundi au jeudi de 9h à 17h

VISITEZ-NOUS AU www.ydesfemmesmtl.org

