

QUESTION D'AFFAIRES

BULLETIN D'INFORMATION
VOLUME 3 · NUMÉRO 1
PRINTEMPS 2008

**Le Cercle des « Femmes en affaires »
2007-2008 : Ce n'est qu'un au revoir...**

**L'estime de soi : un atout dans la
conciliation travail-famille**

Les stratégies de croissance

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



À la lecture de ce nouveau numéro du bulletin d'information « Question d'affaires », vous vous rendrez compte que le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal célèbre sa première année d'existence. Nous sommes fières des résultats que nous avons atteints jusqu'à ce jour. Avec plus d'une centaine de femmes entrepreneures qui ont profité de nos divers services, nous réalisons clairement que nous répondons aux besoins de celles qui cherchent à développer et à faire croître leur entreprise.

C'est le 24 avril dernier qu'eut lieu le cocktail-réseautage Rendez-Vous Femmes Entrepreneures organisé par le Centre d'entrepreneurship. Lors de cet événement qui avait pour thème « Le monde des affaires à la portée des femmes entrepreneures », nous avons eu la chance d'entendre les interventions de madame Mary-Ann Bell, présidente du Y des femmes de Montréal et première vice-présidente et chef de l'exploitation de Bell Aliant Communications régionales, de madame Sylvie Mercier, présidente du comité aviseur du Centre d'entrepreneurship et présidente de MASIA Développement Stratégique, ainsi que de madame Christine Marchildon, première vice-présidente du Réseau de distribution Québec de TD Canada Trust.

De plus, plusieurs femmes entrepreneures ayant bénéficié de nos services ont partagé leur expérience. Parmi elles, nous avons entendu les témoignages de Marcela Barragan de B&B advisors Inc, de Louisette Jean de Cung & Associés, de Brigitte Gravel de Saveurs éclatées, des sœurs Silvia et Lucia Marguglio de Communicatus, ainsi que de Connie Vachon de La Brigarde des Hurluberlus.

Durant cette dernière année, le Centre d'entrepreneurship a participé en étroite collaboration avec la Conférence régionale des Élus de Montréal (CRÉ), la Compagnie-F et l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) au développement d'un fonds d'investissement dédié aux femmes entrepreneures de Montréal.

C'est ainsi que le 25 avril dernier, la ministre de la Culture, des Communications et de la Condition féminine, madame Christine St-Pierre, a annoncé une aide financière du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) pour favoriser l'entrepreneuriat féminin dans cinq régions administratives du Québec, incluant Montréal.

Le présent numéro de « Question d'affaires » met l'accent sur l'importance de l'estime de soi dans la conciliation famille-travail, ainsi que sur la gestion de la croissance. Les articles qui tournent autour de ces thèmes vous inciteront à faire une réflexion sur votre entreprise. Également, vous y retrouverez un modèle d'accompagnement ainsi que l'implication d'une accompagnatrice engagée dans cette réussite.

Et n'oubliez pas... C'est en partageant l'information du bulletin « Question d'affaires » que nous poursuivons notre mission : vous donner le pouvoir de vous accomplir par l'entremise de la croissance de votre entreprise.

Bonne lecture!

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

DANS CE NUMÉRO

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

LE CERCLE DES « FEMMES EN AFFAIRES »
2007-2008 : CE N'EST QU'UN AU
REVOIR..... p. 3

QUIZ
VOTRE STRATÉGIE DE MARKETING
CONTRIBUE T-ELLE AU BON RENDEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE? p. 3

ACCOMPAGNATRICE-BÉNÉVOLE ET
FEMME ACCOMPLIE..... p. 4

CLIN D'ŒIL SUR LA FEMME
ENTREPRENEURE p. 5

L'ESTIME DE SOI : UN ATOUT DANS LA
CONCILIATION p. 6

LES STRATÉGIES DE
CROISSANCE p. 7
NOUVELLES p. 8

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

Recherche et rédaction :
Nathalie Daoust

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

LE CERCLE DES « FEMMES EN AFFAIRES » 2007-2008 : CE N'EST QU'UN AU REVOIR...

C'est au mois d'octobre 2007 que les membres du Cercle des « Femmes en affaires » se rencontraient pour la toute première fois afin d'établir l'agenda des rencontres à suivre. Depuis, elles se sont réunies tous les mois afin de discuter de thèmes d'intérêt, de partager et d'apprendre ensemble. Que d'agréables moments!

Au cours des dernières rencontres, nous avons eu le grand privilège de compter parmi nous madame Laure Cohen au mois de février, qui est venue nous parler de la promotion de son produit/service, de soi et de ses idées. En avril, madame Zoonie Nguyen et son associé, monsieur Peter Nguyen nous ont à leur tour parlé du réseautage et de la gestion de soi-même dans le temps. Les membres du Cercle ont grandement apprécié leurs présentations à la fois dynamiques et informatives! Finalement, c'est le 14 mai dernier qu'eut lieu la dernière rencontre du Cercle des « Femmes en affaires » 2007-2008. Aussi, ce fut l'occasion pour les membres du Cercle de se dire « au revoir, et à la saison prochaine!»

Cet été, le Centre se prépare pour le Cercle des « Femmes en affaires » 2008-2009, lequel débutera ses activités dès l'automne prochain. Pour rester à l'affût des dernières nouvelles à ce sujet, lisez la prochaine parution de notre bulletin d'information « Question d'affaires » prévu pour septembre 2008. D'ici là, nous vous invitons à venir rencontrer l'équipe du Centre d'entrepreneurship au Y des femmes de Montréal, ou à nous contacter au 514 866-9941, poste 303 pour en savoir davantage sur le Cercle des « Femmes en affaires ».



Cercle des « Femmes en affaires »

De gauche à droite :

Brigitte Gravel,
Connie Vachon,
Louissette Jean,
Ana Maria Cordova,
Johanne Latour,
Lorraine Abeng (absente)
Michèle Wong (absente)

L'équipe du Centre d'entrepreneurship tient à remercier chaleureusement toutes les présentatrices et présentateurs invités à l'occasion de ce Cercle 2007-2008. Un gros merci aux membres du Cercle pour leur présence et leur participation! Nous souhaitons à toutes et à tous une excellente saison estivale!

QUIZ

VOTRE STRATÉGIE DE MARKETING CONTRIBUE T-ELLE AU BON RENDEMENT DE VOTRE ENTREPRISE?

En tant qu'entrepreneure avisée, vous n'êtes sans doute pas sans savoir que le marketing est l'un des éléments clés qui permet à toute entreprise d'atteindre le succès. En effet, le temps que vous dévouez chaque semaine aux aspects de la vente et du marketing vous le confirme déjà : l'énergie et l'effort que requiert leur gestion sont essentiels et valent la peine de s'y attarder.

En plus de devoir veiller en permanence au service et au bon roulement de votre entreprise, il est important de vous assurer que les affaires continueront à fonctionner, et ce, même en période plus creuse. Ceci implique que vous ayez un bon plan marketing. Après tout, le marketing n'est-il pas la source de toute nouvelle vente, de tout nouveau client et de toute nouvelle occasion d'affaires?

Donc, afin d'évaluer l'importance que vous accordez à l'aspect marketing de votre entreprise, nous vous proposons de prendre quelques minutes pour répondre aux questions ci-dessous : Jusqu'où êtes-vous prête à aller en termes d'investissement pour la promotion de vos produits et services?

Prête à passer au quiz? Allez-y!

1. Consacrez-vous du temps chaque semaine ou chaque mois à la planification de nouvelles promotions?
OUI NON
2. Surveillez-vous les stratégies de promotion et marketing de vos concurrents afin de les comparer aux vôtres et de vous aider à en faire l'évaluation?
OUI NON
3. Y a-t-il une place dans votre budget pour la promotion et le marketing?
OUI NON
4. Participez-vous à des événements professionnels ou des activités de réseautage afin de rester à l'affût des nouvelles tendances en matière de stratégies de marketing?
OUI NON
5. Avez-vous un plan de marketing annuel en plus de votre plan d'affaires?
OUI NON
6. Revoyez-vous votre stratégie de marketing régulièrement afin de la mettre à jour pour maximiser son efficacité?
OUI NON
7. Dans le but de mieux servir vos clients actuels, faites-vous des recherches pour vous aider à identifier de nouveaux marchés?
OUI NON

RÉPONSES AU QUIZ À LA PAGE 6

ACCOMPAGNATRICE- BÉNÉVOLE ET FEMME ACCOMPLIE



NOM :	Diane Bourbonnais
TITRE :	Présidente, Fondatrice
SECTEUR :	Gestion et Communications
COMPAGNIE :	Solutions d'affaires & Communications

...Et accompagnatrice au Centre d'entrepreneurship du Y des femmes!

Lorsque Diane Bourbonnais parle de son expérience en tant qu'accompagnatrice au Centre d'entrepreneurship, c'est avec le sourire dans la voix qu'elle le fait. Elle nous raconte ce bout de chemin passé aux côtés d'une femme entrepreneure avec qui elle s'est tout de suite alliée. Diane Bourbonnais : portrait d'une femme de cœur et de conviction, à qui l'accompagnement sied aussi naturellement que son talent de communicatrice!

Des compétences qui mènent loin!

Entrepreneure depuis maintenant dix ans et cumulant neuf années à titre d'associée de recherche en environnement, madame Bourbonnais a débuté son parcours académique par des études en sciences. Son cheminement professionnel, lui, a commencé par une expérience dans le domaine des communications au sein du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, expérience qui s'est révélée des plus formatrices et qui lui a apporté son lot de défis. Cette expérience de quatre ans l'ayant dotée d'une expertise en politique minérale, madame Bourbonnais s'est par la suite orientée en recherche liée à la biologie, rien de moins! Enfin, c'est à partir d'une offre de services en communication pour une clientèle corporative qu'elle est allée parfaire ses connaissances en suivant un cours en formation de formateurs ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires dans un but bien précis : élargir son offre de services aux solutions d'affaires. À ce sujet, madame Bourbonnais commente que « Les communications et les solutions d'affaires sont deux concepts qui se complètent bien. »

Mais, est-ce que madame Bourbonnais se doutait que ces années de recherche rigoureuse et de perfectionnement étaient pour la mener... en Asie? En effet, la Chine, un pays auquel elle s'intéressait depuis fort longtemps et qui faisait l'objet de sa convoitise, l'a accueillie dans le cadre d'une mission commerciale et de mandats en développement durable à plus d'une reprise dans les dernières années! D'ailleurs, celle-ci se rendra dans la ville de Chengdu ce printemps afin de participer à un nouveau projet!

« Le bagage que j'ai accumulé depuis des années m'a servi afin d'offrir aux entrepreneures des conseils basés sur des expériences réelles, et ce, dans le but de les aider à faire des choix. »

L'accompagnement : tout simplement stimulant!

Le bénévolat ayant toujours fait partie de ses activités, madame Bourbonnais explique que pour elle, être bénévole représente « une façon de contribuer de manière concrète et rapide. »

Aussi, lorsqu'on lui demande de nous parler des défis que représentait cette expérience, elle affirme que l'accompagnement lui est plutôt apparu comme une source de motivation, de stimulation et de plaisir!

Alors, pourquoi avoir choisi d'offrir ses services au Y des femmes? « Par égoïsme », avoue-t-elle, « je choisis des organismes qui me rejoignent. »

Et pourquoi l'accompagnement, spécifiquement? « Parce que je m'enrichis du dynamisme des femmes, que j'en retire beaucoup, et parce que je crois en l'entrepreneuriat féminin. »

Madame Bourbonnais nous confie qu'en plus de savoir s'adapter à une clientèle variée sur les plans culturel et professionnel, elle croit que « l'écoute est un préalable incontournable pour les mandats en formation. »

Voilà qui aura sans doute contribué à faire de son expérience d'accompagnement une réussite. Car en plus de partager ensemble un grand intérêt commun pour l'international, Diane Bourbonnais et son « entrepreneure assignée » ont veillé ensemble au bon développement d'un plan d'affaires ainsi qu'à définir et cibler les actions prioritaires pour le mettre en oeuvre.

Une fois de plus, grâce au programme d'accompagnement du Centre, il est possible de dire : Mission accomplie!

Diane Bourbonnais est Présidente, Fondatrice de Solutions d'affaires & Communications – Optique développement durable. Son offre de services s'étend de la préparation de plans d'affaires jusqu'au développement et à l'implantation de plans qualité et de plans stratégiques. De plus, madame Bourbonnais offre des cours et des ateliers.

CLIN D'ŒIL SUR LA FEMME ENTREPRENEURE



NOM :	Louise Jean
TITRE :	Présidente, Fondatrice
SECTEUR :	Service de consulta- tion, orientation
COMPAGNIE :	Cung et associés

« Oui, je peux prendre de l'expansion, et oui, ça peut se faire. Maintenant, je sais que les obstacles peuvent être surmontés. »

...Et participante au programme d'accompagnement du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes !

L'entrepreneuriat – ou le plaisir de choisir!

Nous avons demandé à madame Louise Jean, entrepreneure et fondatrice de Cung et associés, une entreprise offrant des services de consultation, d'orientation et de coaching, si elle croyait qu'il était possible de conjuguer affaires et plaisir.

« Oui », nous a-t-elle répondu sans hésiter. « En fait, on doit rechercher le plaisir et identifier ce qui nous procure du plaisir dans le fait d'être entrepreneure », a-t-elle ajouté.

Pour elle, le plaisir est dans le réseautage; elle aime parler de son entreprise et en faire la promotion!

Madame Jean a choisi d'être en affaires pour la liberté, tant au point de vue du choix des contrats que pour l'expérience que l'entrepreneuriat lui apporte.

« Choisir, c'est un grand plaisir », nous confie t-elle. Et, ce plaisir dont il est question, elle le retrouve également dans le développement, l'exécution de la tâche en elle-même et, bien sûr, dans les gens avec qui elle travaille.

Selon elle, il s'agit d'identifier nos sources de plaisir et de s'en servir comme source de motivation. Ses trucs? Apprendre à se motiver au quotidien, s'entourer de gens qui partagent sa passion et se donner une récompense pour les choses qui lui plaisent moins. De quelle façon? En s'offrant une petite demi-heure de détente à l'extérieur après une tâche qui demande un effort supplémentaire, par exemple!

« L'organisation, c'est possible! Il existe d'excellents systèmes pour s'organiser et des gens qui peuvent nous aider. »

L'accompagnement, une relation basée sur la confiance

Louise Jean est arrivée au Centre avec comme motivation principale le développement de son entreprise; c'est grâce aux progrès qu'elle a connus avec l'accompagnement qu'elle en est venue à associer plaisir et développement. Madame Jean se disait un peu désorganisée et considérait devoir faire des choix clairs visant des stratégies de développement pour son entreprise. En somme, elle cherchait à mieux structurer son entreprise et désirait mettre en place un système de gestion qui soit efficace.

Le plan d'affaires qu'elle a mis sur pied avec l'aide de son accompagnatrice l'a amenée à plusieurs réflexions. En plus de lui permettre d'identifier ses propres forces et faiblesses, elle a pu procéder à un « examen complet » de son entreprise et trouver des méthodes d'organisation de son bureau ainsi que de la gestion

de ses dossiers. En effet, les forces organisationnelles de son accompagnatrice lui ont été d'une grande utilité afin de mettre de l'ordre dans son entreprise. Madame Jean misait beaucoup sur l'importance de croire en soi, et son accompagnatrice a contribué à faire en sorte qu'elle gagne cette confiance. Elle lui disait des phrases comme : « C'est déjà bien, qu'est-ce qu'on pourrait faire de plus? » et « Pourquoi ne pas l'essayer? »

Lorsqu'elle parle de son accompagnatrice, elle en parle comme de quelqu'un en qui elle peut avoir confiance et sur qui elle peut assurément compter. Aussi nous avoue t-elle être persuadée que son accompagnatrice saurait trouver les mots pour l'encourager si elle devait affronter des moments de doute ou de découragement.

« Mon accompagnatrice m'a aidée dans l'aspect concret et pratique de mon entreprise (...) Le Centre m'a aidée à me visualiser en tant que femmes d'affaires. »

Ce qu'elle pense du Centre...

Afin d'expliquer sa rencontre avec le Centre d'entrepreneurship, madame Jean parle de synchronicité. C'est en lisant le journal un matin qu'elle est tombée sur une annonce du Centre. Elle en était alors au point où elle croyait devoir persister dans son projet d'expansion d'entreprise, mais avoue qu'elle se demandait si ça valait la peine, si elle devait aller de l'avant. Elle explique que c'est au moment où elle avait un besoin qu'elle a trouvé le Centre (ou serait-ce le Centre qui l'a trouvée?)

« Le Centre s'est présenté à moi le bon jour et au bon moment ». Elle affirme y avoir découvert une grande ouverture, en plus d'une vaste étendue de services. En outre, elle dit avoir été agréablement surprise de constater qu'il n'y avait pas de critères d'exclusion, que l'offre de service répondait à des besoins divers pour des femmes provenant de milieux divers. Enfin, un Centre ouvert à toutes les femmes, peu importe leur âge ou leur nationalité. Madame Jean mentionne avoir également apprécié la situation géographique du Centre d'entrepreneurship, en plein cœur du centre-ville, ainsi que l'organisation du Centre et des lieux, les rencontres en salle de réunion, etc.

« Lorsque j'ai un rendez-vous au Centre, c'est pour moi la journée femme d'affaires ». C'est ainsi que le Centre l'a aidée à « forger son identité », à se convaincre elle-même qu'elle est effectivement une femme d'affaires, forte et accomplie!

L'ESTIME DE SOI : UN ATOUT DANS LA CONCILIATION TRAVAIL-FAMILLE



Hervine Brunaud
Coach
professionnelle et
coach de vie

Dans ma pratique de coaching, j'apprends beaucoup de choses intéressantes sur les femmes qui souhaitent donner vie à un projet important pour elles. Je sais par exemple qu'il s'agit de projets au bout desquels elles pourront trouver un épanouissement personnel, qui leur permettra d'avoir une meilleure estime d'elles-mêmes et d'être plus heureuses. Je sais aussi que ce chemin est semé d'embûches, d'ordre identitaire, familial et/ou social. Je rencontre des femmes qui sont confrontées à des croyances liées à leur statut (prestige) dans la société, qui se débattent dans la conciliation de leurs aspirations personnelles et de leur vie familiale, qui doutent de leurs capacités, ou encore qui ne s'accordent pas totalement le mérite qu'elles auraient à réaliser quelque chose d'important pour elles.

Force est de constater, sans vouloir faire de féminisme forcé, que si les femmes se sont libérées de certains rôles qui leur incombaient traditionnellement, elles assurent encore souvent la plupart des tâches domestiques, l'éducation des enfants, et la prise en charge des personnes âgées de la famille. Avec la première guerre mondiale, puis avec la libération des sexes, les femmes se sont lancées dans la vie professionnelle, en adoptant d'abord ses règles de fonctionnement, créées par des hommes et pour des hommes. Aujourd'hui se dessine un deuxième temps, celui où les femmes cherchent à se détacher du modèle masculin : elles réalisent et admettent qu'elles ne réagissent pas, ne réfléchissent pas, ne décident pas avec les mêmes procédures internes que les hommes, ni avec les mêmes contraintes externes qu'eux. La course épuisante à « être pareil » s'achève, et s'ouvre l'ère de la différence. Se différencier peut aussi parfois signifier plus simplement se trouver; d'où l'importance cruciale de toutes ces problématiques identitaires, autant bien entendu que celle des croyances qui sous-tendent la structure dans son ensemble. Avoir une bonne estime de soi constitue une des pierres angulaires de la réussite de projets personnels ; je suis persuadée que si les femmes avaient une meilleure estime de soi, la société dans son ensemble se porterait mieux : elles seraient plus « performantes » dans n'importe quel domaine de leur vie, qu'il s'agisse de leur vie professionnelle, de leur relation de couple, ou de leur façon d'amener leurs enfants à grandir et/ou leurs parents à vieillir. Et dans la systémique de groupe, tout leur entourage en bénéficierait!

SAVEZ-VOUS QUE...

- 77 % des femmes québécoises travaillent tout en ayant des enfants à charge, versus 87 % pour les femmes sans enfant (source : Institut de la Statistique du Québec 2006)
- Selon l'Enquête sur l'emploi du temps des Québécois et Canadiens, bien que les pères consacrent plus de temps aux tâches familiales qu'auparavant, les femmes sont encore celles qui assument la plus grande part des travaux ménagers (56% des tâches dans les couples à double revenu avec au moins un enfant de moins de 5 ans) et des soins aux membres du ménage (61 %)(source : Institut National de Santé Publique du Québec, 2005)
- Parmi les cinq valeurs les plus importantes que les Québécois veulent transmettre à leurs enfants, l'estime de soi arrive en deuxième position avec 45 %, derrière l'importance de la famille (55 %)(source : sondage Crop / L'Actualité, février 2008)

Réponses au QUIZ

Si vous avez répondu OUI à toutes ces questions (ou presque) : BRAVO ! Vous êtes de celles qui accordent une importance capitale à l'aspect marketing de leur entreprise! Continuez à veiller régulièrement à la mise à jour de votre stratégie et n'hésitez pas à la partager lors de votre prochaine activité de réseautage, vous en ferez bénéficier plus d'une!

Si, par contre, vous avez répondu NON à toutes les questions (ou presque), notre suggestion est que vous mettiez sur pied, si ce n'est déjà fait, un plan de marketing détaillé. Si vous en avez déjà un, il s'agirait de revoir votre stratégie et, s'il y a lieu, d'y apporter certains changements. Commencez d'abord par planifier votre stratégie en vous basant sur votre plan d'affaires car celui-ci reflète vos objectifs et votre vision d'entreprise. Déterminez ensuite quel marché ou quelle clientèle vous voulez rejoindre puis, recueillez le plus d'information possible à leur sujet. Il existe plusieurs sources qui vous donneront accès à ce type d'information, par exemple : La chambre de commerce de votre localité, votre bibliothèque municipale, les associations professionnelles et bien sûr, Internet. Vous pourrez ensuite développer vos techniques de vente en allant chercher les bons outils; et même si cela demande un investissement, vous en sortirez assurément gagnante!

LES STRATÉGIES DE CROISSANCE

La croissance passe d'abord et avant tout par une bonne planification. Une fois les besoins personnels et professionnels définis, les priorités établies et les objectifs délimités, l'entrepreneure est prête à faire un choix quant aux stratégies qu'elle adoptera en vue de la croissance de son entreprise. Diverses stratégies sont donc à considérer. En outre, l'augmentation de son bassin de clientèle, l'achat d'une deuxième entreprise, l'augmentation des ventes, une meilleure gestion des relations avec les clients, etc.

Quelques données intéressantes

Une étude pilote sur les stratégies de croissance intitulée : « Compétences en gestion et critères de rendement des PME » menée par Industrie Canada démontre que, parmi 14 approches stratégiques dont l'objectif vise à stimuler la croissance, les répondants ont considéré comme prioritaires les 3 approches suivantes :

« L'amélioration des ressources, des stratégies incluant les conseils financiers et professionnels, l'aide d'organismes et de programmes gouvernementaux, l'achat de nouvel équipement, l'amélioration des opérations et l'embauche d'employés additionnels »

« Le développement de produits, incluant l'amélioration des produits ou services existants, l'ajout d'un nouveau produit ou service, l'utilisation accrue de systèmes technologiques ou informatiques, le perfectionnement des compétences en gestion des affaires et la recherche de nouveaux débouchés nationaux »

« Des stratégies de développement des marchés, comme la recherche de nouveaux débouchés internationaux, le commerce électronique et l'augmentation de la publicité et de la promotion »

Par ailleurs, selon cette même étude « la majorité des entrepreneurs s'intéressent au marché intérieur, et la stratégie de croissance la moins importante pour les entrepreneurs avec ou sans salariés consiste à cerner de nouveaux débouchés internationaux. Mentionnons également que l'aide des organismes gouvernementaux n'est pas une grande priorité pour les propriétaires d'entreprise.»

Élaboration du plan stratégique

La firme de renom Bélair/Deloitte & Touche décrit les « Cinq étapes clés de la conception d'une stratégie » telles que suit :

La première, et celle que l'on tend souvent à omettre, est *l'analyse de la situation actuelle*. Elle consiste en fait à vous poser la question suivante : Où en suis-je dans mon entreprise? Ceci vous permettra de bien connaître votre position et votre situation au moment présent.

La deuxième, savoir *fixer une orientation stratégique claire*, c'est-à-dire, la définition d'objectifs en tenant compte de sa mission et de sa vision entrepreneuriale, afin de procéder à un plan d'action visant à l'atteinte de ces objectifs (en misant sur ses propres avantages concurrentiels).

La troisième, la *définition d'un ensemble cohérent de stratégies*, consiste en l'élaboration de stratégies, qui par la suite, pourront être confiées, s'il y a lieu, à des personnes clés (employés) de l'entreprise.

La quatrième vise l'établissement *d'un plan d'action détaillé*, soit par l'élaboration d'actions et de points de repère qui auront pour but de vous aider à suivre l'évolution des progrès réalisés. Aussi, vous pourrez désigner un membre de votre équipe qui agira en tant qu'évaluateur de ces progrès.

Et la cinquième, soit *la communication de votre plan* (aux membres de votre équipe, bien entendu). Il est à noter que toute modification à apporter devrait alors être faite dans un court délai.

Voilà qui saura sans doute vous guider dans l'élaboration d'un plan stratégique pour votre entreprise. Prête pour la croissance? En route vers le succès!

Afin d'en apprendre davantage sur les stratégies de croissance, demandez votre copie du guide L'expansion de votre entreprise du Y des femmes de Montréal destiné aux femmes entrepreneures montréalaises, et découvrez une foule de conseils pratiques qui vous mettront sur de bonnes pistes!

Sources :

L'expansion de votre entreprise, Centre d'entrepreneuriat du Y des femmes de Montréal, 2007

Compétences en gestion et critères de rendement des PME : étude pilote - Stratégies de croissance, Industrie Canada <http://www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/rd00855f.html>

La stratégie est la clé d'une croissance durable - Un plan stratégique robuste pour mettre les entreprises sur la voie de la croissance, Samson Bélair/Deloitte & Touche - Canada (Français) <http://www.deloitte.com/dtt/article/0,1002,sid%253D96207%2526cid%253D160072,00.html>

SAVIEZ-VOUS QUE...

Le 24 avril dernier, le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal a connu, disons-le, un succès incontestable avec son évènement *Rendez-vous Femmes Entrepreneures 2008*, visant à souligner la première année d'opération du Centre.

Pour cette occasion, le Centre d'entrepreneurship a organisé un cocktail-réseautage ayant pour but de créer une plateforme pour les femmes entrepreneures du Centre, afin qu'elles puissent partager ensemble leur succès. Aussi, ce fut avec une grande fierté que nous nous sommes délecté, lors de ce 5 à 7 haut en couleurs, de la présence et des témoignages tout aussi inspirants les uns que les autres de femmes entrepreneures ayant bénéficié de nos services. Puis, afin de permettre à tout ce beau monde – entrepreneures, partenaires et collaborateurs – de réseauter entre eux, nous leur avons offert une petite demie-heure de *speed-réseautage*, question de mettre un peu de piquant dans cette soirée animée et pleine de surprises! Et quelle agréable façon de créer des liens et des occasions d'affaires!

Encore une fois, à tous nos invités, participants, bénévoles, partenaires, collaborateurs et commanditaires, un énorme MERCI!

Le tout s'est poursuivi le lendemain matin, ici même au Y des femmes de Montréal, avec l'annonce de madame Christine St-Pierre, ministre de la Culture, des Communications et de la Condition féminine, révélant l'allocation d'une aide financière de la part du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, afin de favoriser l'entrepreneuriat féminin à Montréal et dans l'ensemble du Québec, incluant Montréal. Le fonds **Investissement Femmes Montréal (IFM)** tiendra compte des réalités ainsi que de la diversité des entrepreneures montréalaises.

Cette conférence de presse, teintée de fierté et de bonne humeur, nous a encore une fois permis d'entendre de captivants témoignages de femmes entrepreneures dont la créativité, le dynamisme et la ténacité sont un modèle pour l'entrepreneuriat féminin. Un pas de plus dans la bonne direction. Bravo!

Rappelons que le Centre d'entrepreneurship travaille en étroite collaboration avec des partenaires du milieu, tels que la Compagnie F, Filaction, L'ACEM et la Conférence régionale des élus de Montréal (CRÉ), au développement d'un fonds d'investissement destiné aux femmes entrepreneures de Montréal.



Cocktail réseautage du Centre d'entrepreneurship

Annonce ministérielle



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. Veuillez prendre note que les sessions d'information feront relâche pour les mois de juin, juillet et août, mais qu'elles reprendront dès septembre 2008! Les dates de nos prochaines sessions seront affichées prochainement au calendrier du Centre d'entrepreneurship. Vous trouverez tous les détails sur notre site Web au www.ydesfemmesmtl.org.

D'ici là, nous vous invitons à venir découvrir les divers services et programmes dont vous pouvez bénéficier au Centre! Passez nous voir ou contactez-nous au **514 866-9941, poste 303**.



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

VISITEZ-NOUS AU www.ydesfemmesmtl.org



Nos partenaires



The John Dobson Foundation