

QUESTION D'AFFAIRES

**Le Cercle des « Femmes en affaires » :
ensemble, on met le cap sur le succès !**

Connaissez-vous vos compétiteurs ?

**Comment réussir la croissance de son
entreprise ?**

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

Il ne fait pas de doute que le **Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal** continue son œuvre auprès des femmes entrepreneures propriétaires d'entreprises de la grande métropole.

Nous croyons encourager la croissance d'entreprises dirigées par des femmes en donnant à celles-ci accès à des cellules d'entraide et de partage ainsi qu'à des réseaux spécialisés. C'est pourquoi nous sommes fières d'avoir initié le Cercle des femmes en Affaires et nous avons été très heureuses d'être témoins des contacts établis par les femmes entrepreneures, qui ont pu bâtir des relations d'affaires pour l'avenir. L'engagement des femmes entrepreneures a non seulement rendu possible ce Cercle, mais lui a donné un caractère bien spécial. Les conférencières et conférenciers invités nous ont rappelés, les uns après les autres, que nous nous trouvons dans une période d'occasions exceptionnelles pour les femmes entrepreneures. J'espère que l'information offerte dans les présentes pages vous aidera à saisir les occasions qui vous permettront d'assurer la croissance de votre entreprise.

Que votre entreprise soit en pleine croissance ou que vous vous demandiez comment passer à la prochaine étape, vous trouverez matière à réflexion dans ce numéro de *Question d'affaires*. Ce bulletin présente un modèle d'accompagnement ainsi que l'implication d'une accompagnatrice engagée dans cette réussite. De plus, vous trouverez des articles sur les stratégies de croissance de votre entreprise ainsi que toute une liste d'outils, de ressources et de recherches utiles. J'espère que vous pourrez mettre à profit ces renseignements pour évaluer le potentiel de votre entreprise et pour en planifier la croissance.

En partageant de l'information dans le bulletin *Question d'affaires*, 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 » :
ENSEMBLE, ON MET LE CAP SUR LE
SUCCÈS !..... p. 3

CONNAISSEZ-VOUS VOS
COMPÉTITEURS ?..... p. 4

CLIN D'ŒIL SUR LA FEMME
ENTREPRENEURE p. 5

ACCOMPAGNATRICE-BÉNÉVOLE ET
FEMME ACCOMPLIE..... p. 6

COMMENT RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT
DE SON ENTREPRISE ?
AVANT TOUT, IL FAUT ÊTRE
STRATÉGIQUE ! p. 7

NOUVELLES p. 8

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

Recherche et rédaction :
Marie-Sophia Grabowiecka

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 » : ensemble, on met le cap sur le succès !

C'est au mois d'octobre que les membres du Cercle des « Femmes en affaires » se rencontrent pour la première fois afin d'établir l'agenda des rencontres à suivre. Depuis le mois de novembre, les membres du Cercle des « Femmes en affaires » se sont réunies tous les mois pour discuter de thèmes d'intérêt et apprendre ensemble. Nous avons eu la chance d'avoir parmi nous M. Francis Giguère, conseiller au développement des affaires marchés publics d'Info-Opportunités ainsi que Mme Fouzia Boukhira, conseillère en ressources humaines du Groupe Jean-Coutu à titre de présentateurs lors des rencontres.

M. Giguère s'est joint à nous lors de notre rencontre du 12 décembre 2007 pour offrir quelques conseils sur le marché public, les contrats gouvernementaux et le processus de soumission pour les entrepreneurs. Sa présentation a été très appréciée par les membres du Cercle d'autant plus qu'elle a été des plus informatives.

C'était au tour de Mme Fouzia Boukhira de se joindre à nous le 16 janvier 2008. Grâce à son expertise, Mme Boukhira a su guider les femmes dans la gestion de la relation avec les donneurs d'ouvrage et les sous-traitants. En abordant les thèmes de la négociation, des contrats et de la relation avec le client, Mme Boukhira a offert aux membres du Cercle des « Femmes en affaires » des réponses à leurs questions.

Encore bien des choses se préparent pour les réunions à venir ! Lors de la rencontre du 13 février prochain, c'est Mme Cohen qui saura éclairer les membres du Cercle relativement à la promotion et offrir quelques trucs vendeurs. Nous aurons également la chance de recevoir Mme Zoonie Nguyen et son associé, M. Peter Nguyen pour discuter de la gestion du temps et du réseautage. Lisez la suite dans la prochaine parution du Bulletin « *Question d'affaires* » !

**Pour en savoir davantage sur
le Cercle des « Femmes en affaires »,
n'hésitez pas à nous contacter au
514.866.9941, poste 303**

Connaissez-vous vos concurrents ?

Même si vous êtes convaincue que votre produit est unique, que votre service est exceptionnel, il est très possible que vos clients potentiels soient déjà en mesure de trouver ce même produit sur le marché. Comment se distinguer des autres ? Votre tâche se résume à l'analyse complète et objective de vos concurrents pour voir et comprendre ce qu'ils offrent. Il s'agit ensuite de réfléchir aux facteurs qui rendent votre produit/service supérieur aux autres. Ce processus vise à trouver votre avantage concurrentiel : ce que vous avez à offrir en plus ! Ensuite, vous vous baserez sur votre recherche pour convaincre les clients potentiels qu'il vaudrait mieux faire affaire avec vous !

Cette analyse représentera également une partie importante de votre plan d'affaires. En effet, comprendre ces facteurs s'avère essentiel afin de convaincre des prêteurs du fait que votre entreprise est viable et que vous avez des projets réalistes pour vous assurer un succès en affaires.

Comment se compare votre entreprise aux entreprises existantes dans votre domaine ? Pour le savoir, prenez quelques minutes pour répondre aux questions ci-contre. Prenez en compte que l'analyse de vos concurrents affecte plusieurs éléments du plan d'affaires et que les questions ne représentent que quelques-uns des thèmes qu'il faut aborder. Prête à passer au quiz ? Allez-y !

QUIZ

- ❶ Êtes-vous en mesure de décrire de façon concise votre produit/service et ce qui le rend unique à une personne qui ne connaît pas votre entreprise ?

OUI NON

- ❷ Pouvez-vous justifier adéquatement votre *stratégie de prix* en démontrant qu'elle est compétitive tout en étant profitable ?

OUI NON

- ❸ Avez-vous déterminé les désavantages potentiels de votre produit/service et comment ils pourraient influencer vos profits ?

OUI NON

- ❹ Est-ce que votre *avantage concurrentiel* peut facilement être transmis par le biais de votre matériel promotionnel ?

OUI NON

- ❺ Avez-vous analysé les forces et les faiblesses de vos concurrents ? Pensez à leur localisation, leur expertise, leurs services et leurs employés...

OUI NON

Réponses en dernière page

CLIN D'ŒIL SUR LA FEMME ENTREPRENEURE



| | |
|-------------|---|
| NOM : | Connie Vachon Présidente et fondatrice |
| SECTEUR : | Animation théâtrale pour les enfants Francisation par le théâtre pour les nouveaux arrivants Conférence «Mon entreprise, ma passion» |
| COMPAGNIE : | La Brigade des Hurluberlus |

« Il y a toujours un suivi. Quand tu es toute seule en entreprise, c'est toujours agréable de recevoir un appel pour savoir comment ça va. On se sent supportée ! »

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

Aborder la croissance en affaires avec l'appui de l'équipe du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal : c'est le succès garanti ! Le Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal, par le biais de son programme d'accompagnement, appuie l'entrepreneure dans sa démarche d'expansion en affaires. Quoi de mieux que les conseils d'une experte pour apprendre à mieux gérer son temps, délimiter ses priorités, trouver du financement ou des clients ! En effet, l'accompagnement est un moyen efficace, mais aussi agréable d'aborder le développement de votre entreprise. Comme le témoigne Mme Connie Vachon, présidente et fondatrice de La Brigade des Hurluberlus, « c'est un moyen concret de relever les défis en entrepreneuriat et de voir grand ! »

LA RENCONTRE

Mme Vachon a pris connaissance du Centre d'entrepreneurship grâce à une amie rencontrée par l'entremise d'un service de démarrage d'entreprise. Cette dame, très portée sur la solidarité féminine, connaissait Esther Youte, directrice du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal. Lors de sa première rencontre avec Esther Youte, Mme Vachon s'est dite comblée parce que, « il faut le dire, on s'occupe bien du nous. » Mme Vachon s'est dite surprise par la quantité de « paperasse » : « c'est parce que c'est bien organisé, c'est sérieux. » En plus d'avoir trouvé Esther Youte « sympathique », Mme Vachon a aussi trouvé un service hors pair.

« Le service à la clientèle est excellent. C'est une grande force du Centre. C'est une grande force d'Esther parce qu'elle prend ça au sérieux. Elle nous écoute. »

L'ACCOMPAGNEMENT : METTRE EN PRATIQUE !

Certaines femmes qui font appel au Centre d'entrepreneurship ont des objectifs très flous. Ce n'était pas le cas de Connie Vachon. Mme Vachon voulait redorer son image, l'image de sa compagnie. Bien que valide, Mme Vachon trouvait que son

contrat « manquait de sérieux. » Elle a pris part au programme d'accompagnement, « un service gratuit », pour entreprendre sa démarche personnelle de croissance. Le programme lui a permis « d'établir une relation avec la bonne personne » c'est-à-dire Mme Fouzia Boukhira.

Dès leur première rencontre, Mme Connie Vachon a trouvé son accompagnatrice, « très sympathique. » Elle a vu chez Mme Boukhira « des intérêts en commun » et il s'est avéré facile de tisser un lien et de bien s'entendre avec elle. D'ailleurs, son accompagnatrice a su lui offrir quelques trucs pratiques dès le départ.

« Le contrat est fait mais ça n'a pas été un fardeau parce qu'il y a un bon encadrement. Parce qu'il y a un appui. Et puis parce que je m'entends bien avec Fouzia : c'est facile de lui parler. »

« Quand on est seule en entreprise, lorsque le moral ne va pas, ça affecte l'entreprise. Car on est le pilier. C'est à ce moment qu'il est bien d'avoir des gens à qui parler ! »

Lorsque interrogée sur la relation d'accompagnement établie entre Mme Vachon et son accompagnatrice, Mme Boukhira, Mme Vachon évoque le « côté humain » inhérent à leur démarche. En effet, l'importance accordée à la réalité personnelle de l'entrepreneure et au côté affectif a fait des réunions des « rencontres humaines ». Puisque Mme Boukhira avait « fait un travail sur soi » dans son cheminement, elle était en mesure, à titre d'accompagnatrice, d'offrir des trucs pratiques tout en restant dans son domaine d'expertise. En effet, Mme Vachon a beaucoup apprécié les connaissances pratiques de son accompagnatrice d'autant plus que Mme Boukhira a été honnête par rapport « aux limites de ses connaissances. » Comme se plaisait à dire Mme Boukhira : « Je ne suis pas avocate. » Et est-ce que la démarche en vaut la peine ? « Oui, mon dieu ! Beaucoup ! » Malgré l'horaire chargé des deux femmes, le résultat désiré a été atteint.

ACCOMPAGNATRICE- BÉNÉVOLE ET FEMME ACCOMPLIE



| | |
|--------------------|------------------------------------|
| NOM : | Fouzia Boukhira |
| TITRE : | Conseillère en ressources humaines |
| SECTEUR : | Technologies de l'information |
| COMPAGNIE : | Le Groupe Jean Coutu |

« On travaille ensemble pour définir un objectif clair et motivant tout en élaborant un plan d'action. Mon rôle d'accompagnatrice se limite à guider l'entrepreneure et à l'aider à formuler des objectifs spécifiques, réalisables et mesurables. »

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

Être bénévole au Centre d'entrepreneurship, c'est contribuer au succès des femmes entrepreneures en partageant son savoir, son expérience, sa connaissance du milieu des affaires avec d'autres femmes. C'est un merveilleux espace de rencontres professionnelles et d'échanges. Être bénévole signifie saisir une belle opportunité d'en apprendre davantage et de parfaire ses connaissances avec l'aide du fantastique réseau de bénévoles du Centre d'entrepreneurship.

METTRE LA THÉORIE EN PRATIQUE

Cela fait dix ans que Madame Fouzia Boukhira travaille au Groupe Jean Coutu. Elle a jadis étudié le japonais car elle voulait être interprète et aller vivre au Japon mais elle a finalement réorienté son choix de carrière vers les ressources humaines. Elle a donc poursuivi ses études tout en travaillant à titre d'assistante-gérante dans une pharmacie Jean Coutu et son objectif était de combiner « une expérience sur le terrain » à ses études, autrement dit, de combiner la théorie et la pratique. Par la suite, elle a travaillé quelques années à titre de « conseillère en ressources humaines pour le réseau des pharmacies Jean Coutu » ce qui lui a permis de diversifier son expérience en tant que généraliste et de toucher à plusieurs facettes dans son domaine telles que la formation, le coaching, la gestion des conflits, etc.

Fouzia Boukhira occupe actuellement le poste de conseillère principale au Centre d'information RX qui est la filiale informatique du Groupe Jean Coutu et son travail actuel comprend beaucoup de développement organisationnel.

L'ACCOMPAGNEMENT, C'EST ATTEINDRE SES OBJECTIFS !

Cela faisait quelques temps que Madame Boukhira désirait s'impliquer à titre de bénévole et a finalement décidé de le faire dans son domaine. C'est lors d'une réunion portant sur le sujet qu'elle a pris connaissance des possibilités au Y des femmes de Montréal. Madame Ève Kinsey du programme Femmes Cheffes de Famille l'a dirigée au Centre d'entrepreneurship. Consciente

de ses contraintes de temps, Madame Boukhira cherchait un moyen de contribuer de façon ponctuelle et la formule du Y des femmes correspondait parfaitement à ses besoins.

Dans sa relation d'accompagnement, Fouzia Boukhira a mis à profit ses connaissances en ressources humaines et son expérience pratique pour guider l'entrepreneure, Mme Connie Vachon et lui donner les outils nécessaires pour gérer certains aspects d'une entreprise en croissance. Comme le dit si bien Fouzia Boukhira :

« l'accompagnement peut prendre plusieurs formes et dépend largement des besoins de l'entrepreneure. »

UNE RELATION À PLUSIEURS FACETTES

Ce que Fouzia Boukhira a trouvé intéressant, c'est « de voir qu'une expérience d'accompagnement nous permet de réaliser que des connaissances ou des expériences acquises au fil des années sont facilement applicables et transférables dans des contextes de travail complètement différents. » On ne met pas en pratique uniquement les connaissances mais tout l'aspect relation interpersonnelle qui comprend aussi bien l'écoute que la communication, deux ingrédients essentiels et nécessaires quand on travaille en ressources humaines. En fin de compte, il y a plus qu'un succès au terme de cette relation d'accompagnement !

Ce qu'en retire Madame Boukhira, c'est que son bénévolat à titre d'accompagnatrice est une valorisation personnelle qui lui a permis d'interagir avec des milieux et des gens différents et ce, dans un climat d'entraide. « C'est une expérience unique » qui lui « permet de progresser » au plan de ses réflexions et de son cheminement personnel. Ce qu'elle a le plus aimé ? « Le volet partage de mes connaissances et le coaching, c'est ce qui me passionne. »

Comment réussir la croissance de son entreprise ? Avant tout, il faut être stratégique !

Comment planifier stratégiquement la croissance de votre entreprise ? Comme nous l'avons vu dans la rubrique du mois dernier, le développement d'entreprise peut prendre différentes formes d'autant plus qu'il y a plusieurs éléments à considérer.

En effet, il existe plusieurs façons de générer la croissance de votre entreprise : augmenter votre clientèle, étoffer les comptes existants ou développer de nouveaux produits et/ou services. Il faut commencer par une idée, un rêve, pour ensuite passer à un examen de vos options stratégiques. Le but est d'élaborer un plan concret. Ce plan se base sur votre stratégie : celle qui vous sera la plus profitable ; celle qui convient à votre entreprise et à votre style personnel.

UN COUP DE POUCE POUR VOUS AIDER À TROUVER CE QUI VOUS CONVIENT !

La stratégie la plus naturelle pour développer son entreprise ? S'attirer plus de clients ! Pour multiplier vos ventes, il suffit de rejoindre des clients potentiels dans votre quartier actuel ou bien dans une nouvelle région, en employant de nouvelles méthodes ou de nouvelles technologies. Pas le temps de trouver des nouveaux clients ? Augmentez la valeur de vos ventes auprès de vos clients actuels en leur offrant un service haut de gamme ou bien développez une spécialité pouvant vous distinguer des autres. Mettez le paquet pour plaire à vos clients actuels et vous risquez de faire croître vos affaires en répondant à leurs besoins !

Vous cherchez plutôt à améliorer ce que vous offrez ? Dans ce cas, voyez ce qui pourrait optimiser votre produit ou service. Que ce soit en améliorant vos processus ou en rendant plus attrayant votre produit, voyez ce que vous pouvez faire avec une nouvelle technologie ou en apportant certains changements.

Le saviez-vous...

Actuellement, 1 travailleuse autonome sur 2 oeuvre dans les secteurs d'activités offrant un revenu supérieur à la moyenne. Et vous, êtes-vous prête pour la croissance de votre entreprise ? Le Centre d'entrepreneurship met à votre disposition une foule de services et de ressources.

Mais, toujours faut-il s'assurer que lorsque vous passez à l'expansion de votre entreprise, les moyens existent pour absorber la hausse en production ! Allez-vous devoir chercher une aide ? Peut-être s'agit-il de regarder du côté de la technologie pour se trouver une aide sur mesure. Autrement, l'employé à temps partiel peut vous offrir une aide compétente sans être dispendieuse. Que ce soit pour assurer la production, la tenue de livres, la facturation ou même la vente, il pourrait s'avérer avantageux d'impartir certaines tâches à des experts à contrat. N'oubliez pas : si vous avez besoin de personnel à temps plein, n'hésitez pas à les responsabiliser et à leur déléguer des tâches ! Mais dans ce cas, comment savoir ce qui nous convient ? Venez nous rencontrer au Centre d'entrepreneurship : nous vous aiderons à y voir plus clair !

Ne manquez pas votre chance de lire la suite de cet article dans le prochain volume du bulletin d'affaires ! Nous concluons cette série en abordant un thème incontournable dans le développement d'entreprise : la gestion de la croissance. C'est un rendez-vous à ne pas manquer !

En vous jumelant à une accompagnatrice bénévole sélectionnée par le Centre, vous bénéficierez de l'expérience, de l'appui et des conseils d'une professionnelle expérimentée. Celle-ci sera en mesure de vous aider dans la délimitation de vos objectifs ainsi que dans les démarches à entreprendre, tout en partageant ses expériences en entreprise.

Pour de l'information supplémentaire, contactez-nous au 514.866.9941, poste 303

NOUVELLES!

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 12 février 2008
- Le 18 mars 2008
- Le 13 avril 2008

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**.

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 2008. Venez rencontrer l'équipe du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal !

Venez rencontrer l'équipe du Centre d'entrepreneurship du Y des femmes de Montréal !

Nos partenaires



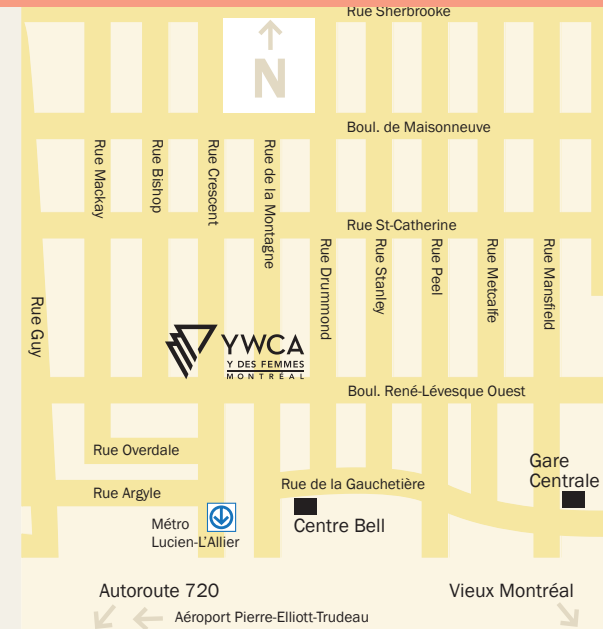
The John Dobson Foundation



RÉPONSES AU QUIZ

Si vous avez répondu **OUI** à toutes ces questions ou presque : **BRAVO !** Vous êtes de celles qui gardent l'œil sur ses compétiteurs! Votre plan d'affaires représente la base de votre stratégie promotionnelle : référez-vous à cet outil indispensable dans vos démarches auprès de clients potentiels.

Si, par contre, vous avez répondu **NON** à toutes les questions ou presque, on vous suggère de faire une analyse de votre marché pour voir où se situe votre produit par rapport à ceux qui existent déjà. Cette réflexion vous permettra d'entrevoir ce qui distingue votre produit des autres ou de quelle façon il faudrait améliorer le produit pour qu'il soit unique. Une fois cette étape complétée, vous serez en mesure d'élaborer une stratégie de vente du tonnerre. En effet, cette analyse vous aidera non seulement à vous tailler une place dans le marché mais aussi à rester compétitive !



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 |

514.866.9941, poste 303

VISITEZ-NOUS AU
www.ydesfemmesmtl.org