

Concours

« On ne réinvente pas la roue! » :
des pratiques exemplaires

Guide de référence des participants
Première édition
9^e Rencontre entrepreneuriat jeunesse 2008



Grâce au soutien de



Le Concours des pratiques exemplaires

La première édition du Concours des pratiques exemplaires a été développée suite aux suggestions du comité organisateur et d'anciens participants qui souhaitent connaître ce qui se fait ailleurs au Québec. Découvrir les outils, trucs et astuces de collègues et les insérer dans leur propre quotidien. Cette première édition est un vif succès, 16 projets ont été présentés.

Vous trouverez donc dans ce guide la description des différents projets avec les coordonnées des personnes ressources et ce, afin de faciliter le transfert de ces outils.

De ces projets, 7 ont été sélectionnés en tant que finalistes. Le grand gagnant de ce concours a été dévoilé le vendredi 24 octobre à la *Rencontre entrepreneuriat jeunesse 2008*, suite à un vote populaire lors d'une tournée de « kiosques » des finalistes. Monsieur Roland Garceau, du CLD de Shawinigan et ses partenaires se sont vus décerner un forfait de deux jours à Montréal.

Nous tenons à remercier Patrick Brault et Danny Roy pour leur objectivité dans cette démarche.

Nous tenons également à remercier Noémie Roy, Lawrence Veilleux, Jean-Philippe Lepage et Liette Lamonde, du comité organisateur, pour leur collaboration dans l'élaboration du concours. Merci à la Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys pour son soutien financier dans ce projet et pour l'ensemble de la *Rencontre entrepreneuriat jeunesse 2008*.

Soulignons que la description des outils présentés est extraite de l'information acheminée par les participants. Nous n'avons pas écrit de nouvelles descriptions et nous n'avons pas fait de correction.



Catégorie



Finaliste



Lauréat



grâce au soutien de



Titre du projet : Banque de ressources spécialisées pour coopératives

Organisme : Réseau de la coopération du travail du Québec

Personne à contacter : Marc St-Gelais, conseiller en entrepreneuriat coopératif

Téléphone : 514 526-6267

Courriel : marc.st-gelais@reseau.coop

Description :

Les différents types de coopératives contrôlées par les travailleurs se plaignent souvent que les consultants avec lesquels ils font affaires n'amènent pas toujours des solutions adaptées dû à leur méconnaissance du mode de fonctionnement propre aux coopératives. Il n'y a pas d'endroit qui centralise l'ensemble des services spécialisés aux coops. Chaque intervenant possède sa propre base de ressources mais il n'existe en ce moment aucun recensement global des ressources.

Nous avons créé avec l'aide d'un programmeur une banque de ressources spécialisées en ligne qui sera disponible aux coopératives. La banque de ressources répertorie les spécialistes des secteurs coopératif, public et privé de divers domaines d'expertise pouvant répondre aux problématiques particulières des coopératives de travail à travers le Québec. Le Réseau a élaboré une plate-forme web destinée à ces membres pour faciliter la recherche d'expertise spécifique directement sur le site web du Réseau. La recherche peut se faire par mot clé, par champs de compétence, secteur d'activité et région administrative. Chaque ressource qui y sera inscrite sera évaluée grâce à un processus de contrôle de la qualité. En effet, chaque intervenant/consultant qui y sera inscrit aura fourni au moins trois références.

Ce projet a pour but de permettre aux coopératives d'avoir accès rapidement à une panoplie de ressources de qualité qui connaissent bien les spécificités des coopératives et ainsi les aider à prévenir ou résoudre les problèmes auxquels leur entreprise pourra faire face dans son développement. L'objectif est de favoriser la croissance des coopératives de travail et les rendre plus performantes. En connaissant bien l'offre et en améliorant la visibilité de l'offre de service qui leur est déjà offerte, nous serons en mesure de référer les coops aux ressources appropriées.

Les Coops perdront moins de temps dans la recherche et seront assurées de trouver des ressources qui comprennent leur réalité et qui sont en mesure de leur apporter des solutions adaptées. Les intervenants en développement économique des différentes régions du Québec seront à même de mieux diriger les coops vers ces ressources pour ainsi leur offrir un accompagnement encore plus complet. La banque de ressources permet aussi d'offrir une visibilité aux différents intervenants et consultants du Québec (dont les CLD, CDEC, CDR, SAJE, etc).

Commentaires du jury : répond à un besoin. Applicable pour le milieu des coopératives.



grâce au soutien de



Titre du projet : Bottin des jeunes entrepreneurs

Organisme : Carrefour jeunesse-emploi Bourassa-Sauvé

Personne à contacter : Didier Kazadi Muamba, agent de développement en entrepreneuriat jeunesse

Téléphone : 514 327-5555

Courriel : entrepreneurship@cjebourassasauve.com

Description :

Nous avons voulu faire découvrir à nos aspirants entrepreneurs et à nos partenaires l'impact de notre service dans la communauté. Nous avons créé un bottin regroupant les entreprises qui ont été créées par les participants à nos services, que nous mettons à la disposition de nos futurs participants et aux jeunes qui fréquentent nos locaux. Dans ce bottin, il y a une section consacrée aux portraits de certains jeunes entrepreneurs qui parlent de leur parcours et donnent un petit conseil aux aspirants entrepreneurs.

Ce bottin a pour but de faire connaître les entreprises qui ont été créées à Montréal Nord ou par des jeunes de Montréal Nord ayant bénéficié de nos services de formation, de consultation ou de soutien. Ce bottin a pour objectif de stimuler et d'encourager les jeunes nord-montréalais de croire à la possibilité de se créer son propre emploi.

Les jeunes propriétaires d'entreprises publiées dans le bottin se sentent valorisés et sont fiers de leur réussite. La communauté découvre l'impact de notre intervention par la diversité des entreprises qui ont pu exister en bénéficiant de nos services.

Cette initiative mérite d'être reconnue pour son importance pour la promotion de nos services et de nos entreprises créées par des jeunes de ou à Montréal Nord en dépit de nos ressources limitées. Chaque CJE ou CLD pourrait développer un tel outil sur son territoire pour divulguer son travail et celui de ses clients.

Commentaires du jury : intéressant pour valoriser un milieu défavorisé ou les jeunes. Dans ce cas-ci, applicable à un territoire précis.



grâce au soutien de



**Outils de
promotion**



Titre du projet : Brochure Jeune et Entrepreneur?

Organisme : Carrefour jeunesse-emploi Rimouski-Neigette

Personne à contacter : Annie Lachance, agente de sensibilisation à l'entrepreneuriat jeunesse (ASEJ)

Téléphone : 418 722-8102 poste 222

Courriel : asej-cjern@globetrotter.net

Description :

La conception d'un outil d'information (brochure) qui s'adresse principalement aux 15 - 30 ans ainsi qu'aux intervenants qui travaillent avec ces jeunes. La brochure contient des questions sur les mythes et réalités de l'entrepreneuriat, une présentation des qualités entrepreneuriales, un mini test pour découvrir son profil entrepreneurial, les étapes pour se lancer en affaires, des témoignages de jeunes entrepreneurs du milieu, les ressources locales en entrepreneuriat jeunesse ainsi qu'une liste d'initiatives en milieu scolaire.

De par son contenu varié, son utilisation est très versatile. L'accent est mis sur une ou plusieurs sections de la brochure selon les besoins : document distribué en kiosque lors d'événements, activités de sensibilisation en classe, rencontres individuelles pour démarrer un projet, document d'introduction aux services de l'ASEJ dans des présentoirs, outil de référence pour les intervenants jeunesse du milieu ainsi qu'un outil de démythification lors de travaux de collaboration avec des acteurs du milieu.

La rédaction du contenu a été réalisée par l'ASEJ, un graphiste a conçu l'esthétisme de la présentation et les neuf organisations qui prennent place dans la brochure ont rédigé leur section respective.

1000 copies sont imprimées. Il est prévu de mettre la brochure à jour aux deux ans.

Cette brochure est un cocktail d'informations visant à allumer ou à alimenter l'étincelle de l'entrepreneuriat chez les jeunes de la MRC Rimouski-Neigette par, principalement:

- une meilleure connaissance des ressources en entrepreneuriat jeunesse,
 - des modèles de jeunes entrepreneurs qui sont reconnus localement,
 - de l'information accessible et agréable à consulter qui vulgarise et dynamise le terme "entrepreneuriat"
- Les jeunes sortent d'une rencontre (de sensibilisation) avec toutes les références requises pour poursuivre leur démarche et ils comprennent beaucoup mieux "Qui fait quoi?". Ils sont contents de ne plus avoir un ramassis de notes et de dépliants.

La brochure sert de fil conducteur lors des présentations en classe car elle fait le tour des principaux sujets à traiter. Elle est particulièrement appréciée lors des interventions en formation professionnelle et technique. Les jeunes ont dit la conserver pour leur besoins ultérieurs. La brochure est une excellente ambassadrice des services de l'ASEJ. Plusieurs jeunes sont arrivés au CJE, brochure en main, pour discuter d'un projet qu'ils avaient en tête.

Les entrepreneurs présentés dans la brochure ont dit avoir reçu des commentaires de jeunes qui leur demandaient plus de détails sur leur démarche entrepreneuriale. Ils se font ainsi mieux connaître dans leur milieu.

Commentaires du jury : outil de sensibilisation et de pré-démarrage facilement transférable.



grâce au soutien de



Titre du projet : Dîners Contacts

Organisme : CLD de la région d'Acton

Personne à contacter : Isabelle Dauphinais, responsable des communications

Téléphone : 450 546-3203

Courriel : isadau@cooptel.qc.ca

Description :

Nous avons besoin d'une activité pour réunir les entrepreneurs ainsi que les principaux acteurs de notre communauté. Une activité de rapprochement qui permet l'échange et le réseautage entre entrepreneurs et intervenants socio-économique du milieu. Une activité qui se répète dans le temps et qui est très accessible à tous. Un lieu, un événement qui est le point central de l'information de la vie socio-économique de la région.

Les dîners "contacts" sont des dîners conférences qui se déroulent une fois par mois, à tous les derniers mercredis de chaque mois toujours au même endroit. Tous les membres de la communauté sont invités à y participer. Le sujet de la conférence n'est pas divulgué à l'avance, puisque la conférence est un prétexte pour que les gens se rencontrent. L'arrivée des convives se fait vers 11h45 et le début du dîner vers 12h00. À chaque dîner un membre de l'équipe du CLD anime. Ce dernier demande à tous les participants de se présenter à tour de rôle, et ensuite l'animateur présente le/la conférencier (ère). La conférence ne dure que 10 à 15 minutes incluant la période de questions. Les sujets discutés aux dîners « contact » sont diversifiés et d'actualité; toujours collés à la réalité vécue dans notre milieu. Les thèmes abordés touchent les préoccupations régionales ainsi que les nouveautés survenues. À la deuxième partie de l'activité, l'animateur demande si des gens ont des informations à partager, des bons coups à annoncer, des nouveautés, par exemple: une activité de portes ouvertes, le lancement d'un projet, des activités à venir, un projet d'agrandissement, etc. Finalement la troisième partie de l'activité, la plus importante à nos yeux, est réservée aux contacts d'affaires: les participants peuvent échanger entre eux et faire du réseautage. Le dîner se termine toujours pour 13h00, mais les gens qui désirent rester pour discuter entre eux peuvent le faire.

D'autres buts :

Les participants perçoivent le dîner "contact" comme le point de chute de l'information de la vie socio-économique de notre milieu. Les participants s'approprient les dîners "contact pour dynamiser le milieu socio-économique de la région d'Acton.

Grâce à cet événement, le CLD de la région d'Acton s'est rapproché beaucoup de la communauté. Grâce à cet événement, des liens se sont créés entre des entrepreneurs et des intervenants locaux et des entrepreneurs. Grâce à cet événement, plusieurs jeunes entrepreneurs se sont fait connaître et ont pris leur place plus rapidement dans la collectivité. Notre milieu a maintenant un lieu où les acteurs socio-économiques peuvent se reconnaître et discuter entre eux. Cet événement a renforcé le sentiment d'appartenance des participants envers notre MRC. Avec les années, cette initiative est devenue un point central de la vie socio-économique de la région d'Acton.

Commentaires du jury : activité régulière variant des activités de chambres de commerces. Crée un lien avec le CLD.



grâce au soutien de



Titre du projet : Formations 2008-2009

Organisme : CLD Mirabel

Personne à contacter : Danyelle Roy, chargée de projets

Téléphone : 450 435-2800 p. 204

Courriel : droy@cldmirabel.qc.ca

Description :

Le CLD de Mirabel, en collaboration avec ses partenaires, présente cette année sa programmation de formations et conférences 2008/2009.

Ces formations, activités et conférences seront offertes aux promoteurs par le CLD de Mirabel afin de parfaire leurs connaissances et de maximiser les chances de succès de leur entreprise. Ce programme, échelonné sur une période de neuf mois, couvrira plusieurs éléments du processus d'affaires que nous avons joints à diverses activités permettant le réseautage et l'échange de multitudes de pratiques et de tendances.

Pour présenter ces formations nous avons pensé créer un livret contenant la description de chacune des formations qui sera envoyé à tous les promoteurs de Mirabel qui pourront s'inscrire selon le choix et l'intérêt de chacun. La présentation est sous forme de billets de spectacles et un coupon d'inscription y est inclus. Ce qui différencie la programmation c'est que chaque formation est jointe à une activité très spéciale qui a pour but de créer une synergie entre les promoteurs de Mirabel et les environs et de créer éventuellement des liens d'affaires.

Nous espérons que les promoteurs de Mirabel y participeront en grand nombre.

Les objectifs visés étaient de : publiciser notre programmation, faire connaître nos services, faire connaître par ces diverses activités les entreprises de Mirabel, faire connaître par ces diverses activités le territoire mirabellois, favoriser le réseautage, offrir de la formation sur les processus d'affaires.

Commentaires du jury : le petit livret est facile à distribuer et sa présentation est originale.



grâce au soutien de



Titre du projet : Gestionaide

Organisme : Réseau d'aide aux jeunes entrepreneurs (RAJE)

Personne à contacter : Roland Garceau, Conseiller au démarrage d'entreprise

Téléphone : 819 537-7249 p. 27

Courriel : roland.garceau@cldshawinigan.qc.ca

Description :

Équipe de travail : Nathalie Bilodeau, analyste financière, CLD Bois-Francs ; Nathalie Desjardins, Conseillère aux entreprises, CLD de l'Érable; Caroline Vachon, Agente de développement commercial et industriel, CLD de la MRC Nicolet Yamaska; Geneviève Leprohon, Agente de développement, SDÉ de Trois-Rivières; Yanick Gamelin, Agent de développement, SDÉ de Drummondville; Sophie Veilleux, Conseillère en développement rural, CLD de la MRC de Bécancour; Benoit Lacerte, Conseiller aux entreprises, CLD des Chenaux; Nancy Doucet, Analyste financière, CLD Mékinac; Serge Berthiaume, Conseiller en développement d'entreprises, CLD de la MRC de Maskinongé

Issu de commentaires d'entrepreneurs mentionnant qu'il y eut une époque où les conseillers en suivi d'entreprises laissaient des documents papier, tirés d'un épais cartable, afin de leur faciliter la gestion courante de leur entreprise. Une idée a germé afin de mettre à jour les documents les plus pertinents et de créer un outil adapté à la technologie d'aujourd'hui.

Le Gestionaide est un nouvel outil destiné aux nouveaux entrepreneurs afin de leur permettre d'être plus efficaces dans la gestion de leur entreprise. Il a été élaboré par le Réseau d'aide aux jeunes entrepreneurs (RAJE) en partenariat avec Desjardins et le ministère du Développement économique. Le Gestionaide, gravé sur 1 500 CD, s'utilise sous la forme d'une base de données regroupant quelque 77 modèles de documents, couvrant les principaux aspects de la gestion d'une entreprise :

- Comptabilité et finance (13 modèles)
- Relations avec les clients (20 modèles)
- Suivi des fournisseurs (4 modèles)
- Vente et marketing (10 modèles)
- Ressources humaines (13 modèles)
- Aspects légaux (12 modèles)
- Santé et sécurité (5 modèles)

En plus des documents utilisables, le Gestionaide met à la disposition de l'utilisateur la liste complète des CLD, des centres financiers aux entreprises (CFE) et du Ministère du développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) de chacune des régions administratives et ces derniers peuvent être rejoint par Internet avec un simple clic dans la section des coordonnées. Des liens utiles ont aussi été insérés et pour n'en nommer que quelques-uns : Postes Canada, moteurs de recherche, etc.

L'outil a été conçu dans le but d'augmenter l'efficacité et l'autonomie des nouveaux gestionnaires, tout en suscitant chez eux le réflexe de consultation des ressources professionnelles, qui permet souvent d'éviter quelques faux pas. Le Gestionaide simplifie l'accès à l'information susceptible d'aider l'entrepreneur à structurer son entreprise. Il s'agit d'un outil facile à manipuler qui fonctionne avec la suite Microsoft Office. De plus, il peut être personnalisé au besoin, car les entrepreneurs peuvent utiliser chacun des modèles soumis en insérant leur logo afin d'en prendre pleinement possession et de les utiliser dans le cours de leurs opérations quotidiennes.

Commentaires du jury : outil très concret et convivial pour ne pas perdre du temps à chercher des modèles notamment.



grâce au soutien de



Titre du projet : Guide de préparation à la rencontre avec votre conseiller

Organisme : SAJE Montréal Métro

Personne à contacter : Sylvain Martin, Conseiller Gestion et Orientation

Téléphone : 514-861-7253 poste 360

Courriel : sylvain.martin@sajemontrealmetro.com

Description :

Une première rencontre avec un entrepreneur peut parfois s'avérer laborieuse ou non efficace si le promoteur n'a absolument aucune idée des principaux aspects à aborder quand on présente un projet (son parcours, le projet en lui-même, la clientèle cible, la concurrence, les fournisseurs, les coûts du projet, le financement, le chiffre d'affaires...)

Si le promoteur est déjà au fait de ces éléments, et mieux encore, s'il est déjà allé chercher de l'information, alors la première rencontre peut prendre une tournure plus intéressante, le conseiller peut entrer en mode conseil plus rapidement et aller plus loin. Encore faut-il que le promoteur soit quelque peu cadrer en amont.

L'idée a donc été de créer un petit guide intitulé "Guide de préparation à la rencontre avec votre conseiller". Celui-ci explique très brièvement (l'idée est bien de guider le promoteur dans une première démarche de recherche structurée d'informations et non de le décourager) quelles sont les informations et quels sont les documents qu'il va être pertinent d'aller chercher et de préparer pour présenter son projet de manière complète; accélérer les démarches du promoteur qui se prépare très en amont; le conscientiser sur les différents aspects auxquels il faut penser pour développer un projet; mettre le promoteur en action dès le départ; responsabiliser l'entrepreneur; lui transmettre dès le début un cadre pour préparer son projet.

Dans le cadre de la mesure Soutien au Travail Autonome (Emploi Québec), les promoteurs arrivent plus souvent avec un projet presque prêt à passer au comité de sélection, ils accélèrent alors la procédure. Les conseillers allègent quelque peu leur première rencontre car ils peuvent, quand le promoteur a utilisé le guide, entrer en mode consolidation plus rapidement.

Les promoteurs sont contents de bénéficier de cet outil au début, ils se sentent guidés.

Plus globalement, les promoteurs sont "éduqués" très en amont sur les différents points clés qui constituent un projet d'affaires, puis par la suite, un plan d'affaires et enfin, une gestion stratégique d'entreprise.

Commentaire du jury : outil pertinent pour faire sauver du temps au promoteur et au conseiller.



grâce au soutien de





Titre du projet : Infos à la carte!

Organisme : Carrefour jeunesse-emploi de Mirabel

Personne à contacter: Claude Grenier, directeur général

Téléphone : 450 420-6262

Courriel : cgrenier@cjemirabel.ca

Description :

Infos à la carte fut créé pour répondre à un besoin identifié par les employeurs du milieu.

En effet, à la suite d'un atelier sur les ressources humaines, les participants ont identifié, par le formulaire d'évaluation, l'importance de connaître les ressources du milieu pouvant venir en aide aux entreprises ayant un besoin à ce sujet.

Le comité emploi de Mirabel a délégué M. Claude Grenier du Carrefour jeunesse-emploi de Mirabel pour coordonner le projet. C'est ainsi que le comité, après une tempête d'idées, est arrivé au concept d'un coffret forma CD dans lequel, par des onglets de couleur, les utilisateurs peuvent de façon rapide trouver la ressource utile pour répondre à leur besoin.

Infos à la carte est un outil simple et efficace pour mettre en lumière les ressources existantes du milieu et leurs services pouvant aider les entreprises à recruter, sélectionner, valoriser et mieux performer au niveau de leur gestion des ressources humaines. Les onglets de couleur permettent à l'utilisateur de se repérer facilement selon une légende comprenant les diverses catégories suivantes : recrutement, gestion du personnel, coaching en entreprise, formation, subvention/financement, ressource / immigration / réseautage.

Les objectifs sont de répondre au besoin exprimé, faire connaître les ressources du milieu et offrir un outil simple et efficace aux employeurs.

Le besoin visé est d'aider les employeurs dans la gestion de leurs ressources humaines, autant pour répondre à leur besoin de formation, coaching, gestion, subvention salariale, financement, recrutement, ressource immigrante, réseautage, etc.

La clientèle visée est : le travailleur autonome, les clients STA, les jeunes entrepreneurs, les petites et moyennes entreprises en consolidation ou en expansion, les coopératives, etc.

Commentaires du jury : répond à une problématique du milieu, bien réalisé.



grâce au soutien de



Titre du projet : Logiciel Profinance

Organisme : Réseau d'aide aux jeunes entrepreneurs (RAJE)

Personne à contacter : Roland Garceau, Conseiller au démarrage d'entreprise

Téléphone : 819 537-7249 p. 27

Courriel : roland.garceau@cldshawinigan.qc.ca

Description :

Équipe de travail : Nathalie Bilodeau, analyste financière, CLD Bois-Francis; Nathalie Desjardins, Conseillère aux entreprises, CLD de l'Érable; Caroline Vachon, Agente de développement commercial et industriel, CLD de la MRC Nicolet Yamaska; Geneviève Leprohon, Agente de développement, Société de développement économique de Trois-Rivières; Yanick Gamelin, Agent de développement, Société de développement économique de Drummundville; Sophie Veilleux, Conseillère en développement rural, CLD de la MRC de Bécancour; Benoit Lacerte, Conseiller aux entreprises, CLD des Chenaux; Nancy Doucet, Analyste financière, CLD Mékinac; Serge Berthiaume, Conseiller en développement d'entreprises, CLD de la MRC de Maskinongé; Richard Croteau, commissaire au développement rural et industriel, CLD des Bois-Francis

De nombreux conseillers oeuvrant dans les différents organismes de développement économique se plaignaient souvent qu'ils n'avaient pas d'outils adéquats pour faire les prévisions financières afin de compléter adéquatement les plans d'affaires des promoteurs.

Profinance est un logiciel de prévisions financières destiné aux intervenants oeuvrant dans les organismes de développement économique. L'objectif était de réussir à faire des pro-forma relativement complexes à travers un produit à utilisation simple et qui permet de le faire dans un temps raisonnable. Ce logiciel permet d'intégrer des états financiers réels de 2 ans et des projections de 3 ans. Il permet d'insérer 10 prêts différents avec des conditions différentes l'un de l'autre (moratoire complet ou partiel d'intérêt, moratoire capital, remboursement final, déboursés progressifs, etc.). En plus des onglets conventionnels que l'on retrouve dans ce type de logiciel (budget de caisse, bilan, ventes, achats, etc.), ce dernier permet également d'obtenir de l'information sur la margination nécessaire ainsi que sur les acomptes prévisionnels d'impôts à prévoir. Enfin, tous les ratios nécessaires à la prise de décision sont exposés sur un onglet.

Le logiciel Profinance a été conçu dans le but d'obtenir une information financière fiable et complète tout en se servant d'un logiciel facile d'utilisation et d'apprentissage rapide. Un des problèmes rencontrés lorsque l'on fait des prévisions est la durée que celles-ci prennent à être élaborées. Avec Profinance, un projet complexe peut être fait en 1 h 30 environ. De plus, un des objectifs poursuivis était que les organismes puissent offrir des prévisions financières qui soient uniformes d'un organisme à l'autre.

De plus, il était important pour nous d'éliminer, afin de rendre le document généré plus esthétique, toutes les lignes qui n'avaient pas de données (donc des « 0 »). Une fonction « Masquer » a été activée afin d'éliminer toutes les lignes devenues inutiles.

Des centaines d'heures et quelques milliers de dollars ont été investis dans ce projet, mais les résultats sont tout simplement incroyables. Un produit facile d'utilisation, peu dispendieux et donnant un maximum d'information et, lors de l'impression, un nombre de page raisonnable.

Commentaires du jury : convivial avec toute l'information nécessaire.



grâce au soutien de





Titre du projet : Outil électronique de suivi des clients

Organisme : SADC d'Acton

Personne à contacter : Francis Justin, conseiller aux entreprises

Téléphone : 450 546-3239

Courriel : justinfrancis@cooptel.qc.ca

Description :

- 1) Oublis dans les interventions que nous faisons avec nos clients (dates, type d'intervention, objets des interventions, suivis à effectuer, personnes contactées)
- 2) Peu ou pas de communications entre les collègues de travail sur les interventions faites avec les clients
- 3) En cas d'absence, de maladie ou de départ d'un intervenant, il est difficile de savoir quelles sont les démarches réalisées, en cours et à venir avec ses différents clients,
- 4) Les versions papier de suivi des clients sont longues à tenir à jour, ce qui fait que les suivis ne sont souvent à jour (et parfois difficiles à lire!).

Création d'un outil électronique de suivi des clients, sous forme de fichier excel. ce fichier se retrouve dans le dossier électronique de chacun de nos clients. Une macro permet d'insérer la date du jour automatiquement, en plus d'insérer une ligne dans le haut afin de voir les interventions en ordre chronologique. Les menus déroulants permettent de faire l'inscription rapidement.

Pouvoir consulter rapidement les différentes interventions de chacun des clients d'un intervenant, que ce soit un coup de téléphone, une visite chez le client, un appel d'un autre intervenant pour le client, etc.

- 1) Économies de temps : plus rapide que les versions papier de suivi des clients (pas besoin d'ouvrir le dossier papier pour y inscrire une note à chaque fois).
- 2) Puisque c'est moins long que les versions papier, cela permet d'avoir un suivi constamment à jour dans les dossiers (quand c'est long, on manque de rigueur)
- 3) Les autres collègues peuvent facilement consulter les suivis effectués et les compléter (les fichiers sont sur le réseau de l'organisme). C'est très pratique, surtout lorsque plusieurs personnes interviennent avec un même client. Ceci permet par exemple d'éviter d'appeler un client 2 fois dans la même journée pas 2 personnes du même organisme.
- 4) L'outil permet de se rappeler des actions à faire, soit pas l'intervenant ou par le client, et d'en faire le suivi.
- 5) L'outil permet une continuité dans les interventions pour un nouvel intervenant ou pour les autres collègues (dans le cas d'un départ ou d'une absence).

Commentaires du jury : document de base pouvant servir aux organismes qui n'ont pas de logiciels élaborés.



grâce au soutien de



Titre du projet : Plan d'affaires-Panifiez votre succès!

Organisme : CLD Mirabel

Personne à contacter : Danyelle Roy, chargée de projets

Téléphone : 450 435-2800 p. 204

Courriel : droy@cldmirabel.qc.ca

Description :

Plan d'affaires-Planifiez votre succès! est offert gratuitement à tout promoteur ayant un projet d'affaires sérieux et ayant besoin d'aide dans sa réalisation. Le document est composé de sept parties et corrigés au fil de sa réalisation. Un disque compact (CD) ainsi que la partie gravée sur ce dernier est imprimée et incluse dans le plan d'affaires.

Madame Roy explique que le plan d'affaires est un document qui peut paraître complexe à un entrepreneur qui n'en a jamais fait, elle a donc réalisé le document de façon à ce que celui-ci soit très explicite et attrayant à réaliser.

Plusieurs entrepreneurs ne réaliseront jamais de plan d'affaires ce qui explique en partie que selon les statistiques 50% des entreprises disparaissent les deux premières années et que 90% ne passeront pas le cap du 10 ans d'existence.

La préparation d'un plan d'affaires est une étape de planification qu'il ne faut pas négliger selon nous pour garder nos entreprises viables sur notre territoire, de là notre mission...

Les objectifs :

- Démontrer la viabilité du projet
- Présenter l'équipe et son expertise
- Identifier forces, faiblesses, opportunités et menaces par l'analyse de marché
- Planifier la mise en marché
- Préparer le plan d'exploitation
- Organiser les opérations
- Démontrer la viabilité du projet aux investisseurs

Les besoins : en démarrage, en expansion, en consolidation

Clientèles visées : travailleurs autonomes, clients du programme STA, jeunes entrepreneurs, entreprises d'économie sociale, coopératives, entreprises en expansion, entreprises en consolidation

Plusieurs organismes de notre région utilisent maintenant notre plan d'affaires, ce qui facilite la tâche aux comités d'acceptation des projets. En effet, un seul plan d'affaires sous une seule forme est présenté aux divers comités (STA, Jeunes promoteurs, FCJE, Micro crédit, FLI, FLIJ).

Ce document fournit aux promoteurs un document facile à comprendre et à suivre afin de les initier à la pratique entrepreneuriale, à la rédaction d'un plan d'affaires de même qu'à la création et l'expansion d'une entreprise.

Commentaires du jury : complet, bon document de référence gratuit pour les promoteurs.



grâce au soutien de



Titre du projet : Programme Succès-Relève

Organisme : SAJE Montréal Métro

Personne à contacter : Sophie Cauchon, responsable du programme Succès-Relève

Téléphone : 514-861-7253 poste 345

Courriel : sophie.cauchon@sajemontrealmetro.com

Description :

Avec plus de 70 % de propriétaires de PME qui prendront leur retraite d'ici les dix prochaines années, c'est 30 000 entreprises montréalaises qui sont menacées de disparaître si rien n'est entrepris pour assurer leur relève! Pire, c'est 196 000 entreprises qui seront à vendre dans tout le Québec et en supposant une moyenne de 8,5 emplois par entreprise, près d'un million d'emplois seront touchés ! Sachant que seulement 3% des clients du SAJE Montréal Métro ont considéré l'achat d'une entreprise déjà existante lorsqu'ils ont décidé de se lancer en affaires, versus un pourcentage de 70% du côté des vendeurs, il est clair que la problématique de la relève était méconnue chez les 18 à 30 ans. C'est dans cette optique que le SAJE Montréal Métro s'est donné comme mission de sensibiliser, de renseigner et de former les repreneurs dans l'acquisition d'entreprises existantes. Dans le but de combler les besoins techniques et financiers des acheteurs, une formation de 21 heures est donnée sur les notions de l'acquisition par des experts chevronnés du milieu des affaires. Une fois cette première étape terminée, le SAJE Montréal Métro met à la disposition des repreneurs des conseillers pouvant les soutenir dans leur propre processus ainsi que pendant les premières années d'exploitation. Également, on contribue à augmenter l'entrepreneuriat au Québec. Les entrepreneurs sont mieux informés sur la problématique de la relève et bien préparés pour entamer leur processus d'acquisition.

Dans un premier temps, sensibiliser les gens sur la possibilité d'acheter une entreprise (acheter versus démarrer) et leur démontrer les belles opportunités qui s'offrent à eux ainsi que les avantages découlant d'une acquisition.

Ensuite, bien former les repreneurs afin qu'ils soient préparés à passer à travers un processus d'entreprise. Leur faire rencontrer d'autres entrepreneurs qui vivent la même démarche et faire un premier contact avec des professionnels du milieu (formateurs). De plus, en suivant cette formation, ça démontre leur sérieux lorsqu'ils rencontrent un vendeur (ils arrivent bien préparés à leurs rencontres). Le dernier but poursuivi est de leur attirer un conseiller senior qui pourra les aider concrètement dans leurs démarches et faire de leur processus une réussite. Bref, le programme leur permet de bien s'entourer et de bien se former.

Grâce à ce programme, on sauve des entreprises qui risquaient peut-être de passer aux mains des américains ou encore de fermer par faute de relève. Par le fait même, on sauve des emplois. Également, on contribue à augmenter l'entrepreneuriat au Québec. Les entrepreneurs sont mieux informés sur la problématique de la relève et bien préparés pour entamer leur processus d'acquisition.

Commentaires du jury : problématique reconnue, bonne formation de base pour un repreneur.



grâce au soutien de



Titre du projet : Programme Triple F

Organisme : Société de développement économique de Lévis

Personne à contacter : Geneviève Mercier et Marie-Josée Drapeau, conseillères en développement, unité d'affaires et de suivi

Téléphone : 418 837-4781

Courriel : gmercier@sdelevis.com ; mjdrapeau@sdelevis.com

Description :

La SDÉ Lévis, en partenariat avec trois autres acteurs importants en développement économique soient le Centre financier aux entreprises Lévis-Lotbinière Desjardins, Emploi-Québec et la Commission scolaire des Navigateurs, ont travaillé de concert à l'élaboration d'un nouveau programme appelé Triple F et lancé à l'automne 2007. Ce programme offre du support sur trois grands aspects : Favoriser, Financer, Former. Favoriser l'entrepreneuriat et le promoteur en le soutenant à travers son cheminement pour un projet de démarrage ou de rachat d'entreprise; Financer son projet en ayant accès à nos programmes de financement une fois son projet démarré, en lui proposant des formations adaptées à ses besoins, exemple : lecture des états financiers, plan marketing, prix de reviens, vente et représentation, etc. Un atelier d'autodiagnostic d'entreprise. « Comment ça va? », aide les promoteurs à déterminer et prioriser leurs objectifs et actions après 6 mois à 1 an d'opération.

Voir la description détaillée du programme au www.triplef.ca

- Assurer une meilleure cohésion des interventions des partenaires impliqués dans le soutien au démarrage d'entreprise. La SDÉ Lévis devient le point de chute pour diriger les promoteurs au bon endroit. Ainsi, nous sommes en mesure d'assurer un meilleur suivi auprès des entrepreneurs et de déceler les difficultés ou opportunités chez nos entreprises clientes;
- Favoriser le démarrage de nouvelles entreprises et le transfert d'entreprises existantes sur le territoire de Lévis;
- Faciliter le financement d'entreprises en démarrage répondant à des objectifs de développement locaux et acceptés par la collectivité;
- Doter Lévis d'une mesure de soutien du développement local lui permettant de se démarquer, d'attirer des promoteurs et de faire contrepoids aux programmes d'aide financière mis en place par les gouvernements provinciaux et fédéraux qui ne sont pas accessibles aux promoteurs de Lévis.

Plusieurs entrepreneurs ont participé aux ateliers et formations qui leurs ont permis de mieux structurer et gérer leur entreprise. D'autres ont aussi obtenu une aide financière (subvention et/ou prêt), malgré leur âge pour le rachat d'entreprise ou le démarrage dans des secteurs technologiques, de la nouvelle économie ou manufacturiers. Nous avons, à ce jour, octroyé 250 000\$ en aide financière Triple F.

De cette façon, nous avons favorisé la relève entrepreneuriale et contribué au développement économique de notre région. Les promoteurs sont heureux de voir que nous travaillons en partenariat et se sentent mieux accompagnés et soutenus dans leurs démarches.

Commentaires du jury : beau modèle de concertation, notamment pour créer de nouveaux leviers financiers.



grâce au soutien de



Titre du projet : Projet Sudoku

Organisme : CLD Mirabel

Personne à contacter : Danyelle Roy, chargée de projets

Téléphone : 450 435-2800 p. 204

Courriel : droy@cldmirabel.qc.ca

Description :

Au mois de mai 2008, le Centre local de développement de Mirabel (CLD) a lancé l'article promotionnel de l'année : une brochure de grilles Sudoku faisant la promotion des entreprises de Mirabel et de ses environs. Chaque promoteur démarré depuis peu et ayant fourni son logo ainsi que ses coordonnées apparaît sur l'une des pages de la brochure. Ce printemps, 25 000 foyers de Mirabel et les environs ont reçu cet outil de promotion. Les entrepreneurs de la Ville de Mirabel ont, encore une fois, prouvé qu'ils étaient solidaires et c'est ensemble qu'ils ont eu l'occasion de faire découvrir les produits et services de la région. De part son caractère unique et novateur, le projet a reçu l'appui de partenaires et commanditaires clés tel qu'Emploi Québec, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, la Chambre de commerce et d'industrie de Mirabel, la Ville de Mirabel, le Carrefour jeunesse-emploi ainsi que Desjardins, Bell Helicopter, Danone et ProfileSoft ayant tous pour objectif de promouvoir la réussite des entrepreneurs de Mirabel.

Les objectifs étaient de : faire découvrir les produits et services des entreprises participantes par la diffusion d'un article promotionnel à plus de 25 000 exemplaires et accroître l'activité commerciale de Mirabel et sa région immédiate, mettre en valeur les produits et services offerts sur le territoire de Mirabel, accroître les interactions commerciales, augmenter la visibilité des participants auprès du plus grand nombre possible de clients éventuels, diriger la publicité vers une liste ciblée ayant un grand potentiel d'achats.

Commentaires du jury : façon originale de découvrir les entreprises.



grâce au soutien de



Titre du projet : Répertoire de la coopération du travail du Québec
Organisme : Réseau de la coopération du travail du Québec
Personne à contacter : conseiller en entrepreneuriat coopératif
Téléphone : 514 526-6267
Courriel : marc.st-gelais@reseau.coop
Description :

Le Réseau rassemble et offre des services spécialisés aux différentes formes de coopératives de travail. En tant que fédération nationale, nous avons à soutenir des organisations qui sont situées dans tous les coins de la province. Il est donc difficile de les rencontrer tous et de favoriser le réseautage et, par conséquent, l'intercoopération (un des 7 principes de la coopération) entre ces entreprises. Les coops se rencontrent rarement dû à leur éloignement et se connaissent très peu. Nous devons donc trouver un moyen de les faire se connaître. Nous voulions ainsi encourager l'intercoopération, augmenter potentiellement leur chiffres d'affaires en encourageant l'achat de produits coopératifs québécois et faire connaître à l'ensemble des acteurs de développement économique les différents secteurs d'activités dans lesquels on retrouve ces coopératives pour finalement nous aider à atteindre un autre de nos objectifs: faire tomber les préjugés au sujet des coopératives contrôlées par les travailleurs et démontrer la diversité des entreprises coopératives.

Dû au fait que les données de la Direction des coopératives du MDEIE ne sont pas à jour, il est également difficile d'avoir un portrait complet et réel des coopératives de travail au Québec. Nous avons procédé à un important travail de recensement et de mise à jour des données sur les coopératives de travail en opération au Québec. L'aboutissement de ce travail s'est traduit par l'impression d'un répertoire de la coopération du travail du Québec. Ce répertoire vise à faire connaître la variété des produits et services offerts par les coopératives de travail du Québec.

Pour optimiser la recherche, les coopératives ont été classées par ordre alphabétique, par région et par secteur d'activité. Le répertoire sera bientôt disponible pour une recherche en ligne.

Cette initiative a pour but de

- susciter l'intercoopération entre les coopératives
- mieux faire connaître les différentes coopératives de travail aux consommateurs responsables et aux nombreux acteurs de développement économique
- démontrer l'énorme diversité de secteurs occupés par les coopératives
- susciter l'achat coopératif québécois

Ce projet nous a fourni un excellent prétexte pour prendre contact avec l'ensemble des coopératives de travail du Québec. Ces contacts nous ont permis de mieux connaître leur situation et leurs besoins, ce qui nous sera très utile pour adapter ultérieurement nos services (ex. instauration de tables sectorielles, formation en gestion des ressources humaines, représentation pour des changements dans la loi). En établissant un contact par téléphone plutôt que par courriel, nous avons pu établir un début de relation plus humaine et fait jaillir même un sentiment de proximité même si ces coops sont éloignées physiquement. Nous avons pu également recruter plusieurs nouveaux membres et les informer des différentes activités du RÉSEAU.

Commentaires du jury : bonne ressource promotionnelle des entrepreneurs.



grâce au soutien de



Titre du projet : Répertoire des Formations de l'Entrepreneur

Organisme : SAJE Montréal Métro

Personne à contacter : Sylvain Martin, Conseiller Gestion et Orientation

Téléphone : 514-861-7253 poste 360

Courriel : sylvain.martin@sajemontrealmetro.com

Description :

Il n'existe présentement aucune base de données sur le Web réservées aux formations dans le domaine des affaires. Internet regorge d'informations, de sites de recherche mais aucun ne centralise vraiment l'information à ce sujet. Il est, de fait, difficile pour l'entrepreneur de trouver une formation qui réponde à ses besoins et à ses critères. Par exemple, un entrepreneur qui cherche une formation en finances, pour débutant, sur son territoire de démarrage, pour moins de 100 \$, risque de chercher longtemps et d'appeler beaucoup d'organismes avant de trouver LA formation. Également, les conseillers en démarrage ne connaissent pas l'ensemble des organismes et des formations qui existent. Il peut être difficile aussi pour eux de conseiller une bonne formation répondant aux besoins de l'entrepreneur.

L'idée, pour répondre à la problématique décrite, est d'utiliser l'outil informatique notamment les avancées en ce qui a trait au Web participatif. Ainsi, j'ai pensé à la création d'une base de données sur le Web qui recense l'ensemble des formations existantes et qui vont aider les entrepreneurs à développer leur compétences en gestion.

Ce sont les organismes eux-mêmes qui enregistrent leur propres formations sur le site, qui les gèrent, en ajoutent ou en retirent, selon des critères pré-établis. Ainsi, l'entrepreneur ou le conseiller peuvent rechercher selon ces critères la formation dont ils ont besoin. Les critères sont le quartier, le domaine, le prix, la durée, la date de début, la taille des groupes, la durée et le nom du professeur.

Le Répertoire des Formations de l'Entrepreneur a pour objectif principal de contribuer à la consolidation des compétences des entrepreneurs, et plus précisément des compétences entrepreneuriales, des compétences managériales et des compétences personnelles de gestion, en répertoriant l'ensemble des formations de domaine. Les répertorier sur un même site les met en valeur, les rend accessible. Le conseiller, ayant accès à ces données de qualité, peut quand à lui offrir un conseil de meilleur qualité. Plus globalement, cette accessibilité à l'information peut permettre aux entrepreneurs de suivre des formations qu'il n'auraient peut être pas trouver seul, et d'augmenter leur chance de succès en affaires. Au moment d'écrire ces lignes, le site est en cours de réalisation. A la date du colloque, il sera en ligne et des formations auront déjà été rentrées. Effectivement, plusieurs organismes de formation attendent avec impatience de pouvoir être répertoriées.

Également, le projet répond à une préconisation du "Projet Entrepreneuriat Montréal, en particulier au besoin de l'axe 4 : "Développer et consolider les compétences entrepreneuriales".

Commentaires du jury : le bottin n'est pas encore en ligne, nous ne pouvons nous prononcer.



grâce au soutien de