



entrepreneuriat

et

FEMMES

II-

V-

Bulletin  
INFORMELLES

vol. 10, numero 2, Automne 1996

## Crédits

Informelles a été réalisé par le  
Centre des femmes de l'Estrie

Comité de rédaction : Isabelle Doutrelou  
Danielle Tremblay  
Nicole Charette

Mise en pages : 

Impression : **Prince imprimeur**

Illustration ; Marie-Hélène Lamarche

Révision  
et réécriture : Marie-Claude Poulin

Correction : Rachel Hébert

4<sup>e</sup> trimestre 1996

Toute correspondance doit être en-  
voyée au :

*Centre des femmes de l'Estrie*  
C.P. 141, succursale Place de la Cité,  
Sherbrooke (Québec) J1H 5H8

**Cette publication n aurait pas été possible**

**sans la collaboration de**

**la Faculté des lettres et sciences humaines**

**de l'Université de Sherbrooke.**

**Des remerciements particuliers au doyen Normand Wener qui,  
sans hésitation, a toujours encouragé notre projet.**

Avant-propos .....	2
Introduction .....	4
La couture, de fil en aiguille, ou mieux vaut être son propre patron.....	6
Vivre d'art, un art de vivre .....	7
<b>Bûcherons, cordes de bois et bois de chauffage :</b> une foresterie légalisée .....	8
La coopérative ; une autre façon d'entreprendre .....	8
Entrepreneure en dessin industriel : <b>une vocation particulière.....</b>	<b>9</b>
Le bois ouvré, de mère en fille et fils .....	10
<b>Des idles de l'Abitibi au pays de la triperie.....</b>	<b>11</b>
<b>L'école de la parole.....</b>	<b>12</b>
<b>Le hasard fait parfois bien les choses.....</b>	<b>13</b>
Parcours non linéaire d'une entrepreneure en cellulaires .....	14
Carole Huppé, reine des abeilles .....	17
Un métier pas ordinaire.....	18
Une affaire de psychologie I.....	19
Suzanne-Margot Lessard : conseillère en orientation par temps mouvementés .....	20
Oéline Mochuin : portrait d'une femme d'affaires.....	21
<b>Des forfaits touristiques sur mesure à Valcourt.....</b>	<b>22</b>
Air-Look: saut réussi dans les affaires.....	23
<b>Du talent et des enfants.....</b>	<b>24</b>
<b>Nathalie Tremblay: dernière diplômée.....</b>	<b>25</b>
Les affaires en famille : <b>trois franchises Tim Hortons plutôt qu'une !.....</b>	<b>26</b>
La terre de l'Oiseau bleu : <b>avoir soixante-dix ans, des rêves et de l'audace .....</b>	<b>27</b>

## Avant-propos

Très jeune, j'ai pris conscience des réalités quotidiennes d'une femme entrepreneure, étant moi-même fille et petite-fille de commerçantes. Ma grand-mère Zoé, mère de 13 enfants, décide, en 1935, d'ouvrir sa propre quincaillerie dans la maison familiale. Puis, ma mère Olivette, qui a eu huit enfants, prend la relève du commerce en 1952. Très souvent, ma mère et ma grand-mère m'ont répété : « Développe en toi l'enthousiasme et la certitude, comme un marin garde le cap sur une mer houleuse, sans perdre l'espoir, le but et la destination. Ne détourne jamais la tête lorsque tu fais face à l'obstacle, désarme-le par la patience et la joie. » Ma grand-mère (96 ans) et ma mère ont été, et sont encore pour moi, des exemples de courage et de ténacité.

Très souvent, nous avons tendance à demander que notre vie soit sans heurt. Aucun alpiniste ne pourrait faire l'ascension d'une montagne s'il avait devant lui des parois parfaitement lisses. Pour se hisser, il lui faut des aspérités où placer les mains et les pieds. C'est ainsi qu'il parvient jusqu'au sommet.

Les différents portraits qui suivent démontrent des femmes qui ont su transformer l'obstacle (chômage, fermeture d'entreprise, divorce, faillite, insatisfaction dans le travail existant) et s'en servir comme tremplin.

Non, ces portraits ne sont pas toujours des démonstrations éclatantes, flamboyantes, spectaculaires, que tout le monde voit et remarque. Il s'agit souvent d'une « guerre » secrète à l'intérieur d'elles-mêmes et de leur entreprise ; un combat qui se livre tous les jours, dans tous les actes de la vie courante. Ces actes sont très souvent multiples, tantôt reliés à l'entreprise, tantôt à la famille, et plusieurs d'entre elles trouvent même le temps de s'engager socialement dans différents organismes.

Voici des portraits de femmes qui ont fondé leur existence sur leurs propres efforts et qui ne comptent sur rien d'autre.

*Renelle Anctil, entrepreneure*

---

# Avant-propos

Présenter des femmes qui ont décidé de se lancer en affaires et qui ont réussi, c'est envoyer un message clair à toute une génération de jeunes qui arrivent sur le marché du travail dans une conjoncture fort difficile. C'est leur dire : « Oui, c'est possible de réussir en travaillant fort et en mettant de côté le pessimisme ambiant. »

Les exemples de réussites que nous vous présentons prouvent que le succès en affaires c'est beaucoup plus que faire de l'argent : c'est une recherche d'autonomie, d'indépendance, de valorisation de soi pour soi-même certes, mais aussi une volonté d'en faire profiter toute la communauté.

Ces portraits de femmes d'affaires vous permettront de constater que le Québec évolue vers une société pluraliste où les rôles traditionnels le sont de moins en moins. Certains et, surtout, certaines diront que le changement est trop lent, mais l'histoire nous apprend qu'une fois parti, un mouvement s'arrête difficilement, et fait boule de neige.

*Gilles Saint-Pierre, directeur de l'Institut d'entrepreneurial*

## Remerciement

Nous tenons à gratifier, pour leur appui financier, le Programme de promotion de la femme de Condition féminine Canada et nos commanditaires. Sans leur précieux appui, la réalisation de ce numéro spécial de *YInformelles* n'aurait pas été possible.

Nous tenons également à remercier les étudiantes et les étudiants inscrits à l'Atelier de rédaction professionnelle et Madame Linda Pépin, chargée de cours, qui ont réalisé 35 portraits de femmes entrepreneures.

Nous aimerions enfin souligner la collaboration de toutes les entrepreneures qui nous ont accordé une entrevue téléphonique, qui ont rencontré les étudiantes et les étudiants et qui nous ont fait parvenir des photos, des dossiers de presse afin que nous puissions compléter leur dossier. Leur générosité et leur gentillesse ont permis que ce projet se réalise.

## Introduction

**R**tant du fait que l'entrepreneuriat est un concept clé dans l'économie des années 1990 et que tout indique que cette tendance sera prépondérante dans la société du XXI<sup>e</sup> siècle, le Centre des femmes a voulu en saisir les caractéristiques lorsqu'il est vécu par des femmes de notre région. Nous souhaitons particulièrement illustrer les multiples visages et spécificités de l'entrepreneuriat, faisant la preuve de son intérêt pour un grand nombre de femmes d'horizons différents, qui ont opté pour la création de leur propre emploi. Nous voulions également démontrer que ces femmes ont développé des aptitudes particulières dans des domaines souvent jugés comme non traditionnels.

Le Centre des femmes en collaboration avec le Laboratoire de rédaction professionnelle du Département des lettres et communications (DLC), de l'Université de Sherbrooke, l'Institut d'entrepreneuriat et plusieurs intervenantes et intervenants de la région a voulu réaliser une série de portraits d'entrepreneures de la région estrienne.

Le contexte a suggéré l'idée : un Forum sur l'entrepreneurship féminin a eu lieu sous l'instigation de Dina Lavoie, professeure à l'École des hautes études commerciales de Montréal, en août 1995. Lors de ce forum, Madame Lavoie a présenté une étude statistique sur l'état de la situation des travailleuses autonomes au Québec<sup>1</sup>, étude où elle révélait que, de 1989 à 1993, il y avait eu régression du nombre d'entrepreneures et augmentation du nombre d'entrepreneurs, au Québec et au Canada. Au Québec, la proportion de femmes chefs d'entreprise est passée de 33,4 % à 32,7 %, celle des hommes étant passée de 64,7 % à 66,5 %.

Autres révélations intéressantes de cette étude : les femmes se concentrent dans les secteurs des services et de la vente au détail, secteurs plus durement touchés par les

conditions économiques générales; cet état de fait expliquerait, en partie, la régression de la représentation féminine au sein du groupe des chefs d'entreprises. Les femmes affichent également des revenus nettement inférieurs à ceux de leurs collègues masculins, le premier groupe en importance sur la base du revenu déclaré se situant entre 10 000 \$ et 14 999 \$, le deuxième entre 20 000 \$ et 29 999 \$. Le premier groupe masculin affiche un revenu entre 20 000 \$ et 29 999 \$ et le deuxième, de 60 000 \$ et plus par année.

La série de portraits que nous avons réalisés ne contredit pas les conclusions générales de l'étude. Les femmes qui ont accepté de parler de leur entreprise sont, pour la plupart, dans le commerce de détail ou dans les entreprises de services. Il y a toutefois des exceptions. Sur le plan des revenus, elles appartiennent surtout au 1<sup>er</sup> groupe recensé plus haut, soit des personnes affichant des revenus annuels de moins de 15 000 \$. Mais leurs récits et leurs témoignages vont au-delà des études statistiques : elles nous communiquent leurs manières de vivre, leurs difficultés, et surtout leurs motivations intérieures, qui ressortent visiblement comme le moteur d'un choix de carrière encore inusité pour les femmes.

Le cahier de portraits que nous avons colligés est le résultat d'un effort collectif considérable, appuyé par une subvention du Programme de la promotion de la femme de Condition féminine Canada. D'abord, un comité de coordination<sup>2</sup> a été mis sur pied pour suggérer des avenues de recrutement de candidates représentatives des tendances régionales en entrepreneuriat et pour esquisser les objectifs généraux du projet. Ensuite, nous avons dressé une liste d'entrepreneures, avec l'aide de divers organismes et associations d'affaires de la région, tels les chambres de commerce de la région, les commissariats industriels, l'Association des femmes

d'affaires du Québec, chapitre Estrie, la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre de l'Estrie, Pro-Gestion, parmi d'autres. L'information obtenue a également servi à bâtir et à valider un questionnaire qui a été rempli lors d'une première entrevue téléphonique. Nous avons ainsi constitué près de 80 dossiers sur autant de femmes et d'entreprises<sup>3</sup>.

Vint ensuite l'étape de la rédaction. En amont, quelque 35 élèves inscrits à l'Atelier de recherche en rédaction. Les élèves ont choisi des dossiers, rencontré les candidates et rédigé des portraits. En aval, nous avons effectué des choix, en fonction d'objectifs de publication. Il s'agit donc bel et bien d'une création collective.

Les portraits choisis offrent un regard de l'intérieur sur des réalités entre lesquelles se tissent des ressemblances et des différences. Sur le plan des points communs, les femmes dont il est question ici sont, pour la plupart, associées avec leurs maris, leurs conjoints, leurs enfants, leurs frères et soeurs, dans l'entreprise qui, on l'aura compris, est souvent une affaire de famille. Souvent, aussi, l'entrepreneuriat semble les avoir choisies plutôt qu'elles ne l'ont choisi : c'est à la suite d'un mariage, ou du chômage de leur conjoint, ou d'un divorce ou du décès du conjoint que la fibre entrepreneuriale se tisse. Rares sont celles qui y avaient pensé d'elles-mêmes. Toutefois, elles se disent toutes heureuses d'y naviguer maintenant à temps plein, l'autonomie de l'entrepreneure étant une valeur hautement appréciée de toutes.

Ce qu'elles semblent apprécier le moins : leurs relations avec les institutions financières... Entre ces femmes, la principale différence se manifeste en raison de l'âge : il y a les mères de jeunes enfants et les autres. La conciliation entre le travail et la famille, dans un contexte entrepreneurial, est un sujet sur lequel plusieurs

écrivraient volontiers quelques chapitres. Mais personne ne veut changer de place, personne ne regrette quoi que ce soit. Elles travaillent toutes des heures interminables et rognent sur les vacances et sur les heures de repos pour jouir de la liberté dans leur vie professionnelle.

Autre différence significative : pour certaines, la réussite financière fait partie des priorités, elle constitue un objectif; pour d'autres, la majorité, elle n'est qu'un des objectifs, le premier de tous étant de faire ce qu'elles aiment. La quête de pouvoir, tant médiatisée dans le discours (surtout masculin) sur le monde des affaires, semble céder en priorité à la quête de réalisation de soi.

Au fil des récits émerge l'importance de la formation, d'appoint ou de base, et des réseaux, formels et informels. Les femmes qui s'expriment dans ces portraits sont toutes conscientes de la nécessité de bien s'entourer. Leurs expériences offrent, assurément, l'occasion d'une réflexion sur les diverses facettes de l'entrepreneuriat féminin.

Nous espérons que cette série de portraits de femmes entrepreneures en Estrie stimulera l'intérêt pour l'entrepreneurship au féminin, qui constitue une voie de réussite professionnelle des plus prometteuses. Nous souhaitons que de plus en plus de femmes de divers groupes d'âge et d'origines diversifiées démontrent de l'intérêt pour un cheminement professionnel basé sur l'entrepreneuriat.

Enfin nous aimerions avoir convaincu des femmes plus jeunes ou moins expérimentées à s'intéresser et même à s'aventurer dans des domaines non traditionnels. C'était le but de notre projet.

*Nicole Charette,  
coordonnatrice du projet*

*et  
Céline Beaudet,  
professeure et directrice du Laboratoire  
de rédaction professionnelle*

1. Dina Lavoie, « Les femmes travailleuses autonomes au Québec : état de la situation », Actes du Forum sur l'entrepreneurship féminin québécois, août 1995.
2. Liste des membres du comité de coordination, par ordre alphabétique : Céline Beaudet, professeure au Département des lettres et communications de l'Université de Sherbrooke, Nicole Charette, coordonnatrice, Micheline Dumont, professeure au Département des sciences humaines de l'Université de Sherbrooke et responsable du Centre des femmes de l'Estrie, Dina Lavoie, professeure à l'École des hautes études commerciales, Andrée Robert, représentante de Promotion des Estriennes pour initier une nouvelle équité sociale (PÉPINES), Gilles Saint-Pierre, directeur de l'Institut d'entrepreneuriat de l'Université de Sherbrooke, et Nicole Saint-Martin, professeure au Département de service social de l'Université de Sherbrooke et présidente d'Oxfam-Québec.
3. Deux étudiantes ont collaboré à l'élaboration des dossiers, il s'agit d'Élise Bolduc et de Caroline Biais, nous les remercions.



**PRO-GESTION  
ESTRIE  
INC.**

*Appelez-nous  
aujourd'hui!*

32, rue Wellington Nord  
Bureau 300  
Sherbrooke (Québec)  
J1H 5B7  
Tél. (819) 822-6162  
Fax (819) 822-6045

# La couture, de *ni* en aiguille, ou mieux vaut être son propre patron...

Par Josée Gamois

Jacqueline Arguin est couturière depuis 37 ans. Après de nombreuses années passées dans divers ateliers, elle est devenue propriétaire d'une entreprise de confection de maillots de bain, qu'elle a fondée en 1994, à Woburn. *Confection Maillot* sous-traite de *Baltex*, un fabricant de Montréal, qui lui fournit les maillots taillés. Le mari de Jacqueline assure le transport de la marchandise.

Forte de ses longues années d'expérience comme couturière auprès de diverses entreprises, mais temporairement au chômage, Jacqueline se lance en affaires avec le soutien d'un programme fédéral qui lui garantit des prestations pendant 52 semaines pour l'aider à démarrer son entreprise. Elle obtient une marge de crédit de sa caisse populaire locale et la municipalité de Woburn lui offre gratuitement un local pendant trois ans. Avec quatre employées qui possèdent chacune leur machine à

coudre, elle termine une première saison avec un chiffre d'affaires de 200 000 \$. Elle doit passer rapidement à 12 employées. Jacqueline fait sa comptabilité elle-même et travaille avec son personnel tous les jours. Les semaines sont bien remplies, elle ne compte pas ses heures.

Après une première année d'activité intense, *Confection Maillot* achète, moitié-moitié avec ses employées, des chaises ajustables. L'entreprise compte maintenant 18 personnes à son service, et ne cesse de croître. Jacqueline aimerait diversifier sa production en confectionnant d'autres vêtements de sport. Elle rêve aussi de dessiner sa propre collection de maillots de bain.

« Pour devenir entrepreneure, dit madame Arguin, il faut être convaincue de ce que l'on fait, avoir confiance en soi, être capable de se fixer des buts précis et faire preuve de persévérance. »

En affaires, Jacqueline croit que la clé du succès se trouve dans la manière de gérer les relations avec le personnel. « Si la patronne met beaucoup de pression sur le dos de ses employées, celles-ci seront portées à faire des erreurs. Elles seront beaucoup moins productives. »

Afin d'encourager ses couturières à donner le meilleur d'elles-mêmes, Jacqueline a instauré au travail un climat de confiance, de douceur et de bonne humeur. « Je prends le temps de jaser avec mes employées. Lorsque l'atmosphère me semble tendue, je lance une petite blague pour dérider les esprits ! »

Jacqueline Arguin est avant tout une femme de cœur. Elle est convaincue qu'il faut vivre pleinement et agréablement sa vie : son entreprise en est la preuve.

# PRINCE

*imprimeurs inc.*

*Au service des entrepreneurs*

1041, rue St-Denis, Sherbrooke (Québec) J1K 2S7  
Tél.: (819) 822-2851 Fax.: (819) 822-1175

# Vivre d'art, un art de vivre

Par Stéphanie Quirion



Jeannine Biais

Jeannine Biais n'avait jamais songé à ouvrir une galerie d'art jusqu'à ce que, à 55 ans, elle divorce et se voit poussée à réorienter sa vie. Ainsi est née sa galerie d'art naïf, en 1986, à North Hatley.

Jeannine n'avait ni l'expérience des affaires ni formation dans ce domaine. Pire encore, elle n'avait jamais rédigé de chèque ! Les experts qu'elle a consultés lui ont prédit un échec certain : l'art naïf n'intéresserait que 0,05 % de la population. On lui a conseillé de vendre des tableaux pour lesquels il y avait un marché. Mais Jeannine estime que les gens cherchent des objets nouveaux et qu'ils savent reconnaître la qualité. C'est ainsi que, n'écoutant que son cœur, Jeannine a ouvert la première galerie d'art naïf internationale au Canada.

Les amis de Jeannine lui ont apporté un soutien moral et financier pour démarrer son entreprise. Aucune banque ou caisse n'a voulu lui prêter ; on lui refuse même une carte de crédit personnelle. Voilà pour les avantages de l'âge et du statut de divorcée !

Au départ, Jeannine a ouvert sa galerie avec très peu de tableaux et ne loue qu'une pièce au deuxième étage d'un immeuble. Peu à peu, les affaires se mettant à tourner, elle loue une deuxième, une troisième pièce et enfin, l'étage au complet. Elle a mis un an avant d'inaugurer sa galerie : « Vaut mieux une ouverture tardive qu'une fermeture précipitée ! », lance-t-elle en riant.

Jeannine est l'exception qui confirme la règle : pas de plan d'affaires, pas d'étude de marché, pas de formation en administration. Par contre, elle collectionne l'art depuis qu'elle a 20 ans et est considérée comme une spécialiste dans son domaine. Madame Biais est fondatrice du Musée des beaux-arts de Sherbrooke, où elle n'occupe plus de fonction officielle mais continue d'oeuvrer comme bénévole.

« Avoir une formation en affaires et avoir le sens des affaires sont deux choses différentes », évalue Jeannine Biais, qui s'entoure de gens qui ont le sens des affaires et qui savent compter. Elle apprécie ses collaboratrices et collaborateurs pour leur compétence et privilégie des relations d'affaires claires. « Une entrepreneure doit connaître son domaine, estime Jeannine Biais.

« La seule manière pour moi d'être en affaires, c'est d'être bien dans ce que je fais. La richesse, c'est le bonheur, et notre bonheur, on le fait. »

Elle doit éprouver de la passion pour ce qu'elle fait, se montrer audacieuse et imaginative et, par-dessus tout, travailleuse acharnée ». D'ailleurs, la galeriste ne compte pas ses heures ; elle ouvre sa galerie sept jours par semaine.

L'une de ses réussites est le Concours international d'art naïf, qu'elle a mis sur pied il y a maintenant quatre ans. Les oeuvres primées voient leur temps d'exposition prolongé au Musée de la civilisation de Québec. Par ailleurs, Jeannine souhaite publier tous les deux ans un livre sur un artiste naïf de son choix.

Jeannine Biais a reçu, en 1990, le Prix d'excellence, catégorie Carrière de la Ville de Sherbrooke. En 1992, elle recevait cette fois le Prix d'excellence touristique de l'Association touristique de l'Estrie. Voici comment Jeannine résume son parcours de réussite : « La seule manière pour moi d'être en affaires, c'est d'être bien dans ce que je fais. La richesse, c'est le bonheur, et notre bonheur, on le fait. »

## Bûnerons., cordes de Bois et Bois de chauffage î une foresterie f<éminine

Par Catherine Gûrous

Lucille Auger-Boucher n'en fait qu'à sa tête, et ne regrette rien. À la mort de son mari, en 1985, elle décidait de reprendre la direction des deux entreprises qu'il avait fondées, une foresterie et une entreprise de déneigement. « Ça n'a pas de bon sens », estimaient ses six grands enfants, qui jugeaient qu'à 63 ans, leur mère avait mieux à faire. Mais Lucille Auger-Boucher se sentait prête à devenir entrepreneure solo, après avoir assisté son mari dans la gestion des entreprises durant plus de 20 ans.

Onze années se sont écoulées et Lucille garde le nord bien en vue. Elle a pris la tête des deux entreprises pour finalement ne conserver que la foresterie, vendant l'entreprise de déneigement à son fils cadet. Elle possède et gère 3500 acres de forêt s'étendant autour du village de Ham-Sud. Chaque année, elle livre 1500 cordes de bois. Elle fournit surtout des papetières (*Domtar, Kruger*), mais produit aussi du bois de chauffage et des billots pour la construction domiciliaire. Lucille embauche trois bûcherons à temps plein, un comptable et un fiscaliste à temps partiel.

Maintenant âgée de 74 ans, Madame Auger-Boucher travaille trois jours par semaine à sa foresterie. Elle consacre le reste de son temps à ses loisirs : le curling, la lecture et les voyages. Elle suit des cours d'histoire de la musique et de psychologie à l'Université du troisième âge, au sein de l'Université de Sherbrooke. Lucille Auger-Boucher aimerait éventuellement suivre des cours de dessin pour occuper sa retraite. Toutefois, elle est encore trop occupée pour y penser !

## La coopérative : une autre façon d'entreprendre

Par Annie Picard

Depuis un peu plus d'un an, Chantai Brown, une jeune entrepreneure de 37 ans, s'efforce de donner un nouvel essor au complexe hôtelier *Le Baron*, à Sherbrooke. L'hôtel est maintenant la propriété de la Coopérative de travail en hôtellerie de Sherbrooke. Chantai Brown est la directrice de la coopérative, qui comprend 19 membres possédant des parts égales dans l'organisation et quatre employés et employées. C'est le 11 mars 1995 que le complexe hôtelier *Le Baron*, propriété de la coopérative, a ouvert ses portes.

Avant l'ouverture, toutes les chambres de l'hôtel ainsi que les restaurants, *Le Chevalier & le Kaori*, ont été restaurés. Une nouvelle salle à manger a été mise à la disposition du personnel et des membres de la coopérative. La coopérative a reçu l'aide financière des deux paliers de gouvernement, de la Société de développement industriel et de la Caisse populaire des Cantons. Chaque membre a également dû acheter ses parts dans l'entreprise.

Chantai Brown privilégie une direction prudente. Le complexe *Le Baron* a fait faillite deux fois avant d'être repris par la coopérative. Les fournisseurs sont craintifs et exigent d'être payés rapidement ; la coopérative doit donc gérer ses affaires de près.

Chantai a une formation polyvalente en administration, ressources humaines, organisation, négociation, une formation qu'elle apprécie dans le feu de l'action.

« Il faut avoir du leadership pour diriger une entreprise, soutient Chantai Brown. Il faut apprendre à travailler sous pression, à tenir compte des contraintes. La gestion du personnel exige des talents de psychologue : l'entrepreneur doit savoir écouter, être clair, franc, ne pas revenir sur sa parole et être juste avec tout le monde. »

Chantai adore son travail, même s'il lui demande de 80 à 90 heures par semaine. « Dans l'hôtellerie, il y a toujours des surprises », dit cette mère de deux enfants, dont le mari se montre compréhensif et solidaire, ce que Chantai considère comme indispensable pour mener à bien son travail.

En investissant dans le complexe *Le Baron*, Chantai a joué le tout pour le tout. L'entreprise essaie d'atteindre ses objectifs de développement depuis son ouverture, et un projet de s'associer à une chaîne hôtelière est en train de prendre forme. C'est à suivre...

---

# Entrepreneuse en dessin industriel : une vocation particulière

Par Aiinili Perron

**P** Christine Chaussé a fondé, avec son mari, *Design Technologie Sherbrooke inc.* en 1994. Très en demande, ce service de dessin mécanique et industriel leur a permis de réaliser un chiffre d'affaires de près d'un quart de million de dollars en moins de deux ans.



La famille Chaussé

## Une question de personnalité

D'après Christine Chaussé, les affaires, il « faut avoir ça dans le sang » et posséder un certain type de personnalité. Aimer le défi, savoir gérer, être organisée et débrouillarde sont des qualités indispensables, selon elle, pour réussir en affaires. Posséder une spécialisation et de l'expérience de travail dans son domaine est un atout considérable.

Se lancer en affaires, c'est prendre le risque de tout perdre et d'être prête à recommencer à zéro, selon Christine. Si, au début, le risque lui occasionnait de l'anxiété, avec le temps, elle est devenue moins stressée. Passionnée par son travail, Christine affirme : « On prend plaisir à travailler à notre compte. On n'a pas l'impression de travailler. Il faut toutefois apprendre à décrocher de temps en temps. »

Bien que cette administratrice ne considère pas la formation comme l'élément le plus important pour la réussite dans le domaine entrepreneurial, elle considère que ses études en administration des affaires, poursuivies à l'université, lui sont utiles.

## Le déclencheur

Christine a accepté de se lancer en affaires avec son mari lorsque celui-ci s'est retrouvé au chômage, à la suite de la fermeture de l'usine où il travaillait. « Ce n'était pas mon rêve. Je ne me voyais pas faire ça », confie-t-elle. Mais aujourd'hui, elle est satisfaite de son choix.

Christine travaille pour le goût du défi et pour s'assurer une stabilité. Selon elle, la meilleure sécurité d'emploi est celle que l'on se construit soi-même, surtout dans le contexte économique actuel.

*Design Technologie Sherbrooke inc.* se spécialise en dessin d'assemblage et de fabrication. L'entreprise offre également de la formation en usine. Les dessinateurs se rendent sur place pour adapter leurs services aux besoins de chaque client.

Christine s'occupe de l'administration. Ses règles de conduite sont prudence et calcul. Cette administratrice essaie de minimiser les coûts d'exploitation et d'éviter l'endettement menaçant, quitte à refuser des contrats s'ils exigent des investissements trop risqués.

Cette attitude conservatrice n'empêche pas Christine de voir grand. « Si ça marche ici, pourquoi ça ne fonctionnerait pas ailleurs ? », se dit-elle. Présentement, son mari et elle concentrent leurs efforts dans la région de l'Estrie, mais ils projettent d'ouvrir de nouvelles succursales dans d'autres villes.

Christine ne perçoit aucune différence entre une femme et un homme d'affaires. Elle admet, par contre, que la femme rencontre beaucoup plus de difficultés familiales. Cette jeune mère croit que ce sont les femmes qui assument la charge des enfants. « On nous encourage, nous les femmes, à faire des carrières. Mais dans la réalité, où est la place des enfants dans tout cela ? On n'y a pas vraiment pensé. »

Christine tient mordicus à élever elle-même ses enfants. « J'ai des standards très élevés pour la famille », déclare-t-elle. D'ailleurs, à l'arrivée de son premier enfant, elle a mis de côté sa carrière en comptabilité. Lorsque, avec son mari, ils ont fondé *Design Technologie Sherbrooke inc.*, le deuxième venait de naître. Cette fois, elle n'a eu d'autre choix que de concilier travail et famille.

Christine admet que les débuts ont été difficiles. Elle a réussi parce qu'elle savait comment s'organiser. Aujourd'hui, ses enfants sont âgés de deux et quatre ans. Ils la suivent au travail. Leur présence la rend peut-être moins productive, mais, en tant qu'entrepreneuse, cette décision lui revient.

## Le bois ouvré, Je mère en fille et fils

Par **Sophie Arclainhault**

En 1967, l'usine où travaille Monique Compagna ferme ses portes ; la même semaine, son mari se retrouve au chômage, l'entreprise qui l'embauche ayant été détruite par le feu.

C'est dans la foulée de ces mauvaises expériences que les Compagna se sont tournés vers l'entrepreneuriat, faisant l'acquisition, en 1969, de *Bois ouvré Waterville*. En 1988, après le décès de son mari, Monique Compagna fonde une deuxième entreprise : *Les Pliages Apaulo inc.* Les deux entreprises sont spécialisées dans la fabrication de composantes de meubles.

Ensemble, *Bois ouvré Waterville* et *Les Pliages Apaulo inc.* emploient une quarantaine de personnes. En 1995, le chiffre d'affaires atteignait 4 millions de dollars. La production de *Bois ouvré Waterville* est exportée à 80 %. L'entreprise fait donc affaires avec des agentes et des agents manufacturiers localisés à travers les États-Unis et l'Europe.

Quant au marché de Pliages Apaulo, il est concentré au Québec, en Ontario et en Nouvelle-Angleterre. Cette entreprise est la seule de son domaine en Amérique du Nord à posséder un service de recherche et de développement.

En 1989, *Les Pliages Apaulo inc.* a mérité le Prix de la reconnaissance de l'industrie de l'année. Monique Compagna reconnaît qu'elle s'est taillé une place de choix dans un milieu hautement concurrentiel.

Les affaires ont-elles un sexe ? « Dans le domaine manufacturier, la compétition est féroce, souligne Madame Compagna. Homme ou femme, la difficulté est la même. »



Monique Compagna

Pour cette femme d'affaires avertie, la ténacité est la valeur première à cultiver. « Ce n'est pas parce que quelqu'un te dit que ton produit n'est pas bon qu'il faut te décourager ! » Si Madame Compagna avait écouté les fonctionnaires Scandinaves, elle n'aurait pas aujourd'hui son plus gros client en Scandinavie.

La présidente de *Bois ouvré Waterville* concède qu'il y a une différence de gestion perceptible entre les hommes et les femmes. Selon elle, les hommes prennent plus de risques financiers, les femmes se montrent plus prudentes. « C'est important pour moi de faire grandir l'entreprise, mais pas à n'importe quel prix », confie Madame Compagna, qui rejette l'endettement excessif comme stratégie de croissance. En réinvestissant ses profits, elle suit un rythme de croissance contrôlé.

### Des fonctions sur mesure

Maintenant que quatre de ses six enfants travaillent dans l'entreprise familiale, Monique Compagna fait ce qu'elle aime. Elle se consacre au développement et à l'expansion de l'entreprise. Elle se plaît à explorer le marché de l'exportation et à approfondir ses relations avec la clientèle.

Madame Compagna envisage une expansion majeure : elle souhaite l'ouverture d'une entreprise de finition du bois qui embauchera une quarantaine de personnes. Le projet est en voie de se réaliser.

La compétence de Madame Compagna est bien reconnue. Elle siège à différents conseils d'administration. Elle préside Estrie International, un groupe qui s'occupe de marchés d'exportation ; elle fait partie du Regroupement des chefs d'entreprise du Québec et de la Maison régionale de l'industrie.

Monique Compagna n'envisage pas de prendre sa retraite : elle se trouve très heureuse dans sa vie professionnelle. « C'est merveilleux ce qui m'arrive actuellement », déclare-t-elle avec enthousiasme. Et si elle devait recommencer sa vie, elle referait les mêmes choix.

	Banque de développement du Canada Business Development Bank of Canada	
	Normand Chailier Directeur de succursale Branch Manager	
2532, rue King ouest Sherbrooke (Québec) J1J2E8	Tél.: (819)564-4230 Fax.: (819)564-4276	1(800)382-7216

---

# Des filles de 1 Aoitioi au pays de la triperie



Françoise Côté

Françoise et Lise Côté, deux soeurs dont l'amitié est légendaire et dont les compétences sont complémentaires, décident, à la suite d'insatisfactions dans leur travail respectif, de se lancer en affaires. En 1994, elles ouvrent La Friperie Juste-à-Côté, une boutique de vêtements originaux d'occasion, parfois légèrement retouchés, qui sert également de lieu de promotion pour jeunes designers de l'Estrie.

Titulaire d'un baccalauréat en arts visuels, Françoise aime créer et concevoir. Lise, pour sa part, possède un baccalauréat en administration et un certificat en communication. Pour l'une comme pour l'autre, La Friperie est un second chez-soi.

Déterminées, curieuses, les deux soeurs sillonnent la province à l'affût des comptoirs, des bazars, des ventes de garage pour découvrir de beaux vêtements déjà portés, mais qui ont gardé leur éclat d'origine. Elles se rendent à Montréal, à Québec, et même à Toronto pour dénicher leurs trésors.

Tous les vêtements sont alors nettoyés, repassés et mis en valeur dans un environnement clair, dégagé et chaleureux. « L'important, de spécifier Françoise, est de redonner vie à un vêtement. L'art de mettre en valeur un vêtement est essentiel si on veut qu'il se vende. »

Par Caroline Biaï

Les clientes découvrent une manière différente de magasiner. « Une cliente ne doit pas être pressée pour magasiner chez nous, dit Françoise. Elle doit parfois essayer plusieurs pièces ou revenir assez souvent pour trouver la perle rare. Ce n'est pas comme dans une boutique où l'on retrouve un même modèle dans toutes les tailles. »

Cette façon de faire permet des relations souvent plus étroites et des conversations animées.

## oavoïr se faire remarquer

Les soeurs Côté conçoivent elles-mêmes leur publicité. Elles distribuent des feuillets et participent régulièrement à de nombreux défilés de mode en région. Dernièrement, une entrevue à la télévision communautaire et une autre à CFLX ont contribué à les faire connaître davantage. Les deux entrepreneures distribuent également de petits cartons d'affaires, particulièrement originaux, que leurs clientes font circuler, ce qui entretient le bouche à oreille.

Cette publicité a porté fruit, car la clientèle est majoritairement composée d'étudiantes, de travailleuses et de professionnelles qui souhaitent se vêtir de manière originale à des prix abordables.

## Des fonceuses nées

Originaires d'un petit village d'Abitibi, Val-Paradis, Françoise et Lise Côté ont la confiance en elles et le goût de l'aventure propres aux gens des pays de colonisation. Elles trouvent naturel d'innover dans leur travail, d'y mettre les efforts nécessaires pour obtenir des résultats. Elles tiennent



Lise Côté

leur détermination de leur mère, une infirmière de brousse, venue s'établir seule, à 24 ans, dans une région en développement. « Ma région m'a probablement façonnée à sa manière, estime Lise. Partir de zéro et bâtir sans modèle ne me fait pas peur. J'ai un goût naturel pour le risque et je viens d'une famille de gens fonceurs. Ma seule crainte véritable est de manquer d'argent. »

Pour fonder leur entreprise, Lise et Françoise ont d'abord conçu leur plan d'affaires avec l'aide de Pro-Gestion Estrie. Françoise a également bénéficié d'une subvention de la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre de l'Estrie (SQDM), qui lui a permis de se verser un salaire pendant un an. Aucune banque ne les a soutenues, jusqu'ici, dans leurs démarches. « La micro-entreprise n'intéresse pas les banques. Nous avons dû solliciter amis et parents proches afin de trouver des sous pour démarrer. »

La Friperie est jeune et ne rapporte, encore, que ce qu'il faut pour couvrir les frais de fonctionnement. Avec leur passion et leur créativité, les soeurs Côté ont bon espoir de voir, avant longtemps, leur entreprise prendre son envol.

## L'école Je la parole

Par Pierre Cloutier

**B**ernadette De Loof a quitté sa Belgique natale en 1987. Orthophoniste de profession, elle est venue tenter sa chance au Québec, car, en Belgique, les emplois se faisaient trop rares dans son domaine.

Dès son arrivée, un emploi l'attend en Estrie, un contrat d'un an dans un centre de réadaptation. Trois ans plus tard, elle obtient un nouveau poste dans une commission scolaire de la région. Peu à peu, Bernadette découvre le Québec, sa culture, ses particularités, ses besoins.

### Concilier famille et travail

C'est à la faveur d'un congé de maternité que Bernadette ouvre, en 1992, un service privé d'orthophonie qui, somme toute, lui permet de demeurer dans la profession tout en prenant soin de sa fille Laura. Elle choisit de se spécialiser dans le traitement des enfants âgés entre 2 et 14 ans et, à cette fin, transforme une pièce de sa maison pour les accueillir.

Quand on questionne Bernadette sur son travail, son discours tourne autour de l'enfant. Elle fait souvent allusion à la thérapie proprement dite. C'est qu'elle affectionne la partie pratique. Le contact avec l'enfant, dont elle essaie de rendre naturelle la parole, la captive. Mais elle ne détecte pas pour autant la recherche demandée par chaque cas. La consultation de livres spécialisés, pour confirmer un diagnostic ou trouver des pistes pour un traitement, lui plaît aussi. Comme elle aime les activités manuelles, le bricolage qu'il lui faut ensuite faire n'est pas une corvée.

Pourquoi une orthophoniste bricole-t-elle? « Parce qu'il n'existe pas de matériel pour une thérapie centrée sur les problèmes de langage d'un enfant », répond Bernadette.



Bernadette De Loof

Or, le recours aux objets est important. On éveille l'intérêt d'un tout-petit en lui sortant des jouets ou n'importe quel objet appartenant à son monde. Le jeu occupe un rôle d'allié dans le combat contre les troubles d'élocution parce que l'orthophoniste y obtient sa denrée la plus précieuse : des bruits, des sons et des mots. L'intérêt soulevé par un jouet pousse l'enfant à briser le silence et à essayer de communiquer. Il est normal alors que Bernadette mette sans cesse son ingéniosité à créer ou à transformer des objets.

Thérapeute, bricoleuse, mais pas vraiment femmes d'affaires : Bernadette confie ne pas se percevoir comme une vraie entrepreneure. « J'offre des services d'orthophonie. Il s'agit d'une entreprise de services, mais mon travail comporte peu de tâches liées à l'administration, à la prise de risques. » Toutefois, le risque de départ était bien présent : il fallait trouver une clientèle.

Après quelques mois d'activité à son compte, l'orthophoniste a senti le besoin d'une première publicité; elle a distribué un dépliant dans les garderies et les écoles de la région, dépliant dans lequel elle présente ses services et informe le lecteur sur les problèmes de langage des enfants. Ainsi, elle rejoint les éducateurs, les pédiatres et le personnel des CLSC, qui peuvent la recommander auprès de parents dont les enfants vivent des difficultés de langage.

### Des projets d'avenir

Travailler à son compte permet à Bernadette de faire son horaire. Ainsi, elle travaille 30 heures par semaine, du lundi au jeudi, et s'accorde un mois de congé annuel pour retourner en Belgique visiter sa famille, qui lui manque.

### La gestion, une discipline à apprivoiser

Bernadette fait partie d'Option réseau Estrie, un organisme au service des travailleurs et travailleuses autonomes. Pour elle, les réunions sont l'occasion de partager son expérience d'orthophoniste. Elle peut discuter de ses réussites et de ses échecs en toute confiance. Souvent, des membres lui suggèrent de nouvelles manières d'aborder le marché. N'étant pas en concurrence, tous et toutes peuvent se prodiguer des conseils avec plus de sincérité.

Bernadette aime le contact avec les gens du milieu des affaires. Femmes ou hommes, cela ne lui importe pas dans la mesure où chacun apprend quelque chose à l'autre. Elle apprécie les conseils de gestion et, à plus long terme, elle pense qu'une formation en administration lui serait profitable. Pour le moment, elle utilise les services d'une conseillère en gestion.

# Le hasard rait parfois bien les choses

par Nathalie Côté

Elle n'a que 26 ans et elle produit des plantes indigènes et sauvages du Québec. En toute simplicité, Isabelle Dupras nous parle en long et en large de son apprentissage des affaires. Voilà un peu plus de deux ans, elle a fondé avec son conjoint l'entreprise d'horticulture Indigo, qui s'occupe principalement de cultiver des plantes indigènes locales : herbacées, arbustes et graminées. Isabelle et son conjoint détiennent chacun 50 % des parts d'une ferme située à Ulverton. C'est un peu le hasard qui les a menés sur cette voie, ou plutôt un concours de circonstances. Le désir de consolider une relation amoureuse vécue entre le Québec et la Belgique, une formation et une expérience commune en horticulture et en aménagement paysager et un héritage familial : tous ces facteurs ont plus ou moins influencé leur décision de se lancer en affaires.

Isabelle Dupras avoue en riant qu'elle n'avait jamais rêvé d'avoir sa propre entreprise : « Pas du tout ! J'ai toujours eu une aversion profonde pour les chiffres, donc je m'étais dit que je n'aurais jamais ma propre entreprise parce qu'il faudrait que je fasse de la gestion, de la comptabilité, et ça ne m'intéresse pas. Et puis c'est arrivé quand même... »

À l'aide d'un bon plan d'affaires, le couple a pu obtenir sans difficulté l'argent qui lui manquait : un emprunt agricole. Pour Isabelle, l'expérience de l'entreprise complète une formation assez poussée dans son domaine : un baccalauréat en architecture de paysage et une maîtrise en aménagement. Elle a suivi un premier cours de comptabilité tout en gérant la ferme et elle se fie à son esprit autodidacte pour combler le reste : « Ce que je fais ici, c'est une bonne école, parce que je fais tout. »

"Devenir entrepreneure à 26 ans, c'est tout un exploit ! Selon Isabelle Dupras, cette capacité de gestionnaire n'est pas donnée à tout le monde : elle demande des dons de visionnaire.

« Il faut être un peu fou ! Il faut beaucoup d'ambition et beaucoup, beaucoup de créativité dans un domaine inexploité. »

Le fait d'être une pionnière motive énormément Isabelle. Elle est aussi fière de gérer une entreprise saine, qui a de l'avenir. Elle trouve important d'y consacrer beaucoup de temps, mais elle aime cela d'autant plus que son travail n'a rien de répétitif. « Ça demande des qualités d'aventurier. »

Pour l'entrepreneure, les principales difficultés se sont vécues au plan financier. Les profits ne s'accumulent pas toujours comme prévu : une entreprise très jeune doit faire face à un manque à gagner.

Selon Isabelle Dupras, vivre l'entrepreneuriat au féminin exige une grande qualité, celle de gérer plusieurs domaines à la fois, par exemple, de s'occuper en

même temps d'une famille et d'autres projets. D'ailleurs Isabelle est enceinte de neuf mois et cette visite de la cigogne ne l'effraie aucunement. « Je suis assez maître de ma gestion du temps. Je me rends compte que c'est la clé de la réussite ! »

Isabelle Dupras souligne l'importance de faire partie de réseaux. Elle et son conjoint font partie de l'Association québécoise des producteurs en pépinières et de FloraQuebeca, une association fondée pour sensibiliser les gens aux dangers de la cueillette massive des plantes sauvages indigènes comme l'ail des bois.

Dernière question, existe-t-il une gestion au féminin ? Oui, nous laisse entendre Isabelle.

« Les champs d'intérêt, la manière diffèrent. Les gars de l'industrie des jardins vivent dans un rapport de séduction un peu macho qui m'agace. Sans généraliser, j'aime travailler sur un pied d'égalité ! »



Isabelle Dupras et son conjoint

# Parcours non linéaire d'une entrepreneure en cellulaires

Par Frécleric Tremblay

Ici, la sonnerie du téléphone ne dérout pas. On arriverait presque à se croire dans le bureau d'un agent boursier. Vend! Achète! Combien? À une exception près. On n'y spéculé pas sur la valeur des actions, mais on y vend des téléphones cellulaires.

« Nous risquons d'être interrompus souvent », me prévient l'interlocutrice encore accrochée à son téléphone. À coup sûr, Fiona Gobeil est une femme occupée. Son entreprise, *Gobeil et filles division cellulaire inc.*, fonctionne mieux que bien, et ce, malgré le marché hasardeux et la compétition qui fait présentement rage à Sherbrooke. Fiona Gobeil apparaît comme la parfaite illustration que femme entrepreneure et succès peuvent aller de pair. L'exemple est d'autant plus pertinent que cette femme d'affaires oeuvre dans un domaine non traditionnel, la vente d'articles électroniques.

À en juger par la quantité de paperasses, dossiers et documents de toutes sortes qui envahissent son bureau, le travail ne manque pas. Lorsqu'on lui apporte son café, elle doit rapidement libérer un peu d'espace sur son plan de travail. Épargnées par le désordre, des photographies de ses deux filles avec toge et diplôme trônent fièrement près du téléphone. Et toutes les cinq minutes, celui-ci nous rappelle son existence.

## Petit train va loin

« Je ne suis pas prévisible, j'apporte toujours un élément surprise. » C'est sur cette imprévisibilité que le parcours professionnel de Fiona Gobeil s'est joué. En s'écartant des sentiers battus, en allant là où on



Fiona Gobeil entourée de ses filles

ne l'attendait pas. Et bien qu'elle-même ne se définisse pas comme l'entrepreneure type, elle est pourtant parvenue à se lancer en affaires et, plus important encore, à y demeurer. Madame Gobeil voit l'entrepreneur comme quelqu'un de foncé, aimant vivre avec le risque et recherchant les honneurs à tout prix, bref tout ce qu'elle n'est pas. La sécurité et la stabilité l'attirent plus.

Et pour cause. Fiona se refuse à des investissements massifs nécessitant l'embauche immédiate de plusieurs nouveaux employés ou représentant un risque excessif. Elle préfère la lente mais bonne croissance économique que *Gobeil et filles division cellulaire inc.* poursuit depuis sa fondation en 1982. Ce qui ne l'empêche pas de s'acharner au travail pour obtenir ce résultat. Comme elle le dit elle-même, petit train va loin.

## Un parcours atypique pour une entrepreneure

Pour la petite histoire, Fiona Gobeil vient de Scotstown, une petite agglomération située tout près de Lac-Mégantic. Au

départ, rien ne la prédisposait à devenir entrepreneure. Et certainement pas l'hérédité. Si plusieurs études ont prouvé que les modèles parentaux contribuaient à orienter les carrières, que bon nombre d'entrepreneurs sont eux-mêmes fils ou filles de gens d'affaires, il n'en est rien ici. La mère tenait le rôle traditionnel de femme au foyer à qui incombaient les tâches ménagères et l'éducation des enfants. Le père, quant à lui, a toujours travaillé comme boucher dans une épicerie. Une vie rangée,

stable et sans risque. Son père a même souvent tenté de la dissuader de se lancer en affaires, estimant l'enjeu trop dangereux, s'inquiétant pour sa chair et son sang. Ce qui ne l'empêche pourtant pas d'être maintenant fier de sa fille et heureux pour elle.

Récemment, un article de journal soulignait l'effort de Fiona Gobeil au sein de l'Association des femmes d'affaires du Québec avec publication de sa photo. Son père s'est alors empressé d'aller montrer l'objet de sa fierté à tous ses voisins. Il a littéralement fait la tournée du village, au dire de son épouse. Un geste qui en dit long.

Fiona Gobeil a poursuivi une formation collégiale en langues décrochant son diplôme haut la main. Elle se destinait alors à l'enseignement de l'anglais.

Quelques emplois suivront ces études, d'abord la Banque de commerce, où elle travailla pendant près de 7 ans. « Un emploi qui m'a permis d'acquérir quelques notions en finance. » Puis, elle retourne à ses premières ambitions, et enseigne l'anglais huit années consécutives. Parallèlement à ce dernier emploi, la vie lui offrit ce qu'elle place encore au-dessus de tout : ses deux filles, Valérie et Tania.

Bref, tout semblait l'éloigner d'une potentielle carrière d'entrepreneure.

## L'histoire d'une entreprise

C'est par la force des choses que Fiona Gobeil devient entrepreneure. Du jour au lendemain, son mari perd son emploi. Deux solutions s'offrent alors à eux : faire la chasse aux offres d'emploi ou tenter de se lancer en affaires. Ils opteront pour la seconde.

Nous sommes en 1982 et le marasme économique qui perdure depuis la crise de l'énergie semble s'achever. Les télévisions payantes viennent à peine d'obtenir l'autorisation du CRTC de diffuser leur programmation et les câblodistributeurs y trouvent leur compte. Un créneau prometteur s'ouvre alors, celui des antennes paraboliques, une alternative à la câblodistribution. La réponse idéale aux ambitions d'un aspirant entrepreneur? Oui, sauf qu'il est relativement difficile pour un chômeur de démarrer seul une affaire. Fiona Gobeil se joint donc à son mari pour gérer une toute nouvelle compagnie.

Il s'agit effectivement d'un risque financier important, et les banquiers leur font quelques misères bien qu'une partie de la mise de fond provienne de leurs économies.

« Pour eux, mon nom en bas d'une feuille ne valait pas grand chose », avoue-t-elle. À l'époque, les banques n'accordent pas facilement de prêts à une femme, peu importe ses antécédents : des préjugés bien établis, institutionnalisés.

Selon elle, les choses ont pourtant évolué depuis quelques années. Les banques ont abandonné leurs politiques discriminatoires et Fiona Gobeil affirme entretenir maintenant de bonnes relations avec ces dernières.

*Gobeil et filles inc.* fut l'une des premières raisons sociales à utiliser ce genre d'appellation. Le concept traduisait également une idée chère à Fiona Gobeil, celle de la relève. Si son mari et elle portaient de rien ou presque, leurs enfants bénéficieraient de leurs efforts.

Sans compter que ce genre de nom peut s'avérer une arme marketing étonnante avec ses connotations de tradition.

Au fil des années, *Gobeil et filles inc.* n'a cessé de croître et son marché de s'agrandir suivant les goûts du jour en communication. Ainsi, les téléphones cellulaires s'ajoutèrent aux antennes paraboliques. Une quincaillerie d'autres produits suivit, allant de l'agenda électronique au répondeur, au téléphone sans fil et au téléavertisseur.

« Pour eint, mon nom en bas d'une fenille ne valait pas grand chose »

## Une entreprise et une entrepreneure au présent

Fiona Gobeil est très fière de son succès, gagnante du premier prix Bell Mobilité pour les ventes en 1990, région de l'est. Un trophée, en évidence sur le comptoir, atteste le prix Excellence Plus en 1993, remis au Centre à la suite du sondage sur la satisfaction de sa clientèle. Une médaille accrochée au mur de son bureau souligne le dépassement des objectifs fixés par Bell Mobilité pour le deuxième trimestre 1996 (+40%).

Son chiffre d'affaires annuel tend à prouver son sens aigu du marché. La recette? Elle explique cette réussite par le temps qu'elle consacre depuis 14 ans à trouver de nouveaux créneaux tout en veillant à la croissance de l'entreprise (20 % en deux ans). Après tout, elle s'est tirée sans trop de dégâts de la plus récente récession.

« Ce n'est pas la manne, dit-elle comme pour atténuer le poids de ses derniers propos sur son succès, nous travaillons deux fois plus fort pour atteindre le même chiffre d'affaires. » De fait, le domaine de la communication cellulaire semble en changement. Il y a seulement cinq ans,

un téléphone se vendait 1000 \$ et même plus. En 1996, on offre ce type d'appareil pour une somme aussi modique que 100 \$.

La concurrence dans tout cela? Animale et sans pitié? Peut-être pas à ce point, mais agressive tout de même. Présentement, quatre concurrents se livrent une lutte féroce. Tous sont situés sur la rue King à Sherbrooke, tout comme *Gobeil et filles division cellulaire inc.* Mais la concurrence va et vient. Les trois concurrents de Fiona Gobeil ne sont pas nécessairement les mêmes qu'il y a huit ans. Ils lui ont servi d'exemples et l'ont confortée dans sa philosophie de croissance lente, mais sûre. Certains ont investi massivement pour écraser les compétiteurs, à grands renforts de publicités onéreuses et de nouveautés. Ils s'y sont d'ailleurs cassé les dents. L'échec des autres permet aussi d'apprendre.

Pour continuer à avancer, mieux vaut se dénicher de bons alliés. Fiona Gobeil est aidée dans son travail par quatre employés avec qui elle entretient de solides relations. Selon elle, le travail doit s'effectuer dans « le respect, l'entraide et la collaboration ».

## Quelques philosophies Je gestion

L'image comme facteur clé de la réussite d'une entreprise n'est pas un concept récent. Étudié et retourné dans tous les sens depuis quelques années, on ne met plus en doute sa validité et son importance. C image de *Gobeil et filles inc.* 1 « L'honnêteté, sans conteste. »

Fiona Gobeil croit avoir acquis une confiance durable avec ses clients, et ce, depuis les premiers balbutiements de l'entreprise. Ceux qui, en 1985, ont reçu un bon service lors de l'achat d'une antenne parabolique reviennent pour s'acheter un téléphone cellulaire. Ils connaissent l'entreprise et ils font confiance à la femme.

La formation joue aussi un rôle majeur. Fiona Gobeil tire maintenant avantage de ses études en langues. Grâce à sa connaissance de l'anglais, elle peut dénicher des fournisseurs dans toutes les provinces et

même aux États-Unis. Évidemment, ces études seules ne suffisaient pas. Aussi, elle a depuis suivi des cours d'administration et d'électronique « pour au moins distinguer le positif du négatif » en plus des nombreux séminaires de formation de Bell Mobilité.

Mais il n'y a pas que les bancs de classe pour apprendre. On tire aussi certaines leçons des défaites. Récemment, elle a investi dans les systèmes de gestion électronique centrale des maisons, un succès aux États-Unis. Le consommateur québécois n'était assurément pas prêt pour ce type de produit. Depuis, elle étudie sérieusement les marchés et s'engage plus prudemment dans ses nouveaux projets.

La vie associative s'avère essentielle : « Il faut se faire connaître autrement que derrière un comptoir ou un bureau », soutient-elle. Inter-Gestion, la Chambre de commerce du Québec, de Sherbrooke, de Bolton, l'Association des femmes d'affaires du Québec... Sa participation à ces regroupements de gens d'affaires témoigne de cette volonté d'utiliser toutes les stratégies possibles pour s'assurer une visibilité maximum.

Elle est particulièrement satisfaite de son adhésion à l'AFAQ, association envers laquelle elle entretenait quelques réticences. Elle trouvait le point de vue de l'organisation intéressant, mais hésitait à s'identifier à un groupe de femmes puisqu'elle avait déjà fait sa marque dans un domaine masculin. Les nombreux avantages qu'offre l'AFAQ l'ont convaincue : une entraide constante entre membres, des programmes de formation ainsi que des taux préférentiels et des rabais sur divers services.

### Une mère de famille occupée

Comme pour la plupart des femmes ayant un emploi, l'articulation travail/famille est difficile. Les horaires de travail de Fiona Gobeil sont particulièrement chargés. Elle a parfois l'impression de négliger son rôle de mère et d'épouse. « Quelquefois, je

préfèrerais être à la maison avec ma famille », exprime-t-elle avec regret. Malgré tout, pour rien au monde, elle n'abandonnerait son gagne-pain ni ne retournerait travailler pour quelqu'un d'autre. En bout de ligne, la famille s'adapte.

« On parvient tout de même à s'arranger. Après tout, les enfants ne sont plus aussi jeunes. » Valérie a 18 ans et étudie en administration, tandis que sa soeur Tania en a 17 et suit des cours d'informatique. Ainsi, mari, épouse et filles se partagent les tâches.

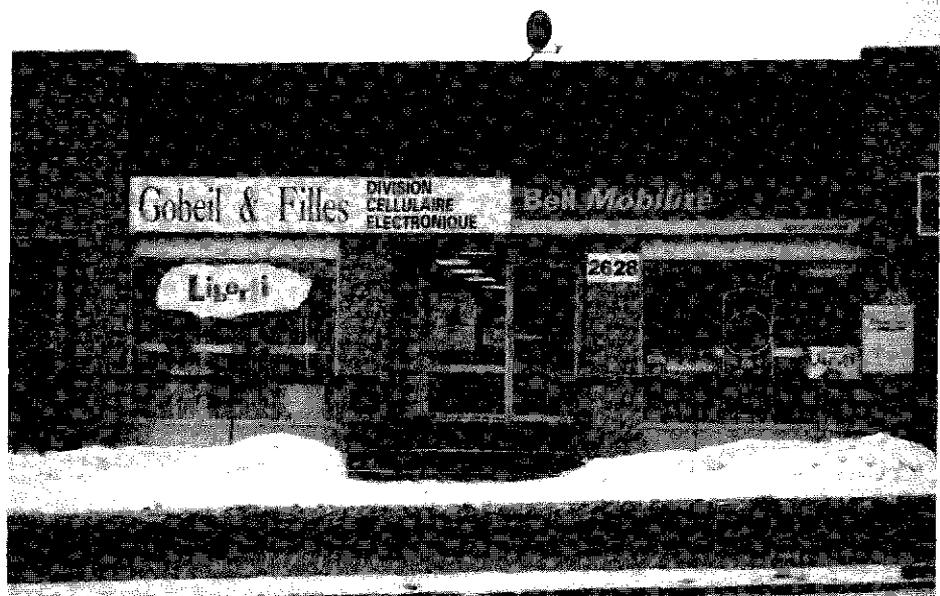
### La femme clans tout cela ?

On sent une solidarité féminine dans ses propos. Bien sûr, plus de 50 % des petites et moyennes entreprises québécoises appartiennent déjà à des femmes. Mais il y a un hic selon Fiona Gobeil. Cette dernière évalue la performance financière des femmes comme bonne mais insuffisante. Elle voudrait les voir atteindre de meilleurs résultats, conquérir les postes clés dans les grandes entreprises et en politique.

Depuis cinq ans, Fiona Gobeil remarque une nette progression de la situation des femmes. Les hommes reçoivent mieux les idées féminines et la discrimination ou différence de traitement n'existe pratiquement plus ou si peu.

La donnée du sexe doit-elle nécessairement entrer en ligne de compte lorsqu'on occupe une position de chef d'entreprise? Non. Du moins pas pour Fiona Gobeil. Les statistiques semblent lui donner raison. L'essentiel, c'est l'efficacité, l'acharnement au travail et se distinguer des autres. Les hommes ne jouissent plus exclusivement de l'espace économique. Ceux et celles qui ont de l'ambition et qui veulent relever le défi y ont désormais accès. Il suffit d'avoir de l'entrepreneurship, d'être polyvalent et de savoir définir les créneaux prometteurs. Ils sont nombreux.

Fiona Gobeil, elle, considère avoir fait une bonne performance. S'il fallait tout recommencer, elle emprunterait les mêmes avenues. Après tout, « le jeu en valait la chandelle! »



# Carole Huppé, reine des abeilles

Par Élizaëtn Iremmay



Carole Huppé dans sa ruche géante

Depuis 1982, à Stoke, avec son mari, Carole Huppé est copropriétaire de la Ferme Lune de miel. Leur rucher compte 400 ruches. En 14 années d'existence, Carole a réalisé plus d'un projet. Cela ne s'est pourtant pas fait sans effort, car tout nouveau produit implique de la recherche. Aujourd'hui, elle est fière de ses réalisations.

Il y a environ dix ans, elle a lancé sur le marché une gamme de produits de beauté naturels de très grande qualité, et ils sont de plus en plus populaires. À la boutique de la Ferme Lune de miel, Carole offre à ses visiteurs des chandelles en cire d'abeille de différentes formes et couleurs ainsi que plusieurs variétés de miel, dont le miel de bleuets et le miel de pommier.

Carole et son conjoint n'ont pas seulement le souci de produire. Ils tiennent aussi à informer. Par exemple, en 1992, une vidéo de 12 minutes est réalisée sur la vie et les habitudes des abeilles. Carole veut dédramatiser la vision que les gens ont des abeilles et du fait qu'elles piquent. La vidéo donne également un bref aperçu du travail de l'apiculteur. Dans la salle

de visionnement, le visiteur peut aussi voir l'intérieur d'une véritable ruche. Recouverte de panneaux de verre, elle expose les abeilles au travail.

Mais la plus grande réussite de Carole est sans contredit la ruche géante. Inaugurée en août 1995, cette ruche de taille humaine est unique au monde. À l'intérieur sont reproduites toutes les facettes de la vie des abeilles : leurs occupations quotidiennes, le rôle de chacune dans la ruche, la production et l'entreposage du miel et de la cire, la reproduction, la danse des abeilles, la défense des installations, la naissance et la vie de la reine de même que le rôle des faux-bourçons. Le tout est accompagné de montages d'un réalisme surprenant, d'explications écrites bilingues ainsi que d'un fond sonore saisissant.

La phase deux de la grande ruche est présentement en cours. Carole désire maintenant montrer aux gens comment les abeilles se comportent à l'extérieur de la ruche. Elle souhaite que les gens sachent où et comment les abeilles récoltent le pollen et fertilisent les fleurs et comment elles retrouvent la ruche.

## Financement

Chaque fois qu'un projet voit le jour à la Ferme Lune de miel surgit aussi le problème du financement. L'entreprise n'a pas droit aux subventions du gouvernement. Carole et son conjoint ne peuvent donc se fier que sur leurs économies et sur les prêts bancaires. La situation n'est pas toujours facile puisque certains projets, comme la ruche géante, nécessitent de très gros investissements. Par ailleurs, tout ce que Carole et son conjoint créent pour faire connaître leur entreprise est entièrement financé par leurs propres moyens, que ce soit les dépliants, les participations aux diverses expositions, les affiches touristiques ou les petites annonces dans les journaux et revues.

## Famille et ensablement

Carole a trois enfants et n'a jamais cessé de travailler. Elle s'est tout simplement adaptée à leur rythme. Aujourd'hui, elle se dit comblée par ses enfants et ne regrette qu'une chose : c'est de ne pouvoir consacrer plus de temps à des activités familiales, et ce, même si elle parvient à faire des activités avec chacun de ses enfants.

Carole s'engage beaucoup dans les associations touristiques, entre autres, Tourisme Estrie et Tourisme Sherbrooke. Récemment, elle a collaboré à mettre sur pied une association touristique pour la MRC du Val Saint-François. Pour Carole, il est important de faire comprendre aux gens que le tourisme ne profite pas seulement aux entreprises qui en vivent, mais à tous les commerces environnants, que ce soit les restaurants, les centres commerciaux ou les épiceries. Tout le monde doit donc contribuer à favoriser le tourisme et à faire connaître la région.

« Trimer dur, mettre du coeur à l'ouvrage, foncer, vouloir même déplacer des montagnes... » voilà, selon Carole, les grands secrets de Fentrepreneurship au féminin.

## Un métier pas ordinaire

par Patricia Fournier

Dans l'atmosphère unique d'un atelier de couture où règne un désordre stimulant, parmi les machines à coudre, les patrons et les retailles de tissu, trônent des rangées de vêtements, certains terminés, d'autres à l'état d'ébauche. Cette forteresse aménagée dans un village champêtre appartient à Sally Lambert et Pierre Bertrand, réunis sous la bannière commerciale de Lambertrand. Ils ont construit cette entreprise motivés par un même amour du design et des beaux vêtements. Mais qui aurait pu croire, il y a quelques années, que Sally Lambert, secrétaire de direction en Abitibi, allait devenir designer de mode ?

La folle chevauchée a débuté au cours d'une année sabbatique, ou plutôt d'un congé sans solde d'un an accordé à Sally Lambert par son employeur, un centre d'accueil pour alcooliques et toxicomanes. Elle en a profité pour entreprendre, à l'âge de 30 ans, une formation en design de mode à l'École Châtelaine et au Collège Lasalle. Cette énorme remise en question fut ponctuée de hauts et de bas financiers. Une décision difficile à prendre selon Sally Lambert : «Je m'étais dit que je ne pouvais pas faire ce métier-là, j'ai un emploi régulier. C'est un beau rêve.» Il faut dire que la designer a toujours confectionné elle-même ses vêtements, d'abord par nécessité, puis par amour de la couture. Elle affirme n'avoir jamais regretté son choix de retourner aux études, même au prix de laisser son emploi et de vendre sa maison tout récemment acquise! Madame Lambert a d'abord tenté de créer une modeste collection de vêtements qu'elle vendait elle-même à quelques amis. Expérience enrichissante, mais compliquée par le fait qu'elle devait assumer toutes les tâches à la fois.

Quant à la naissance de Lambertrand, selon Madame Lambert, tout est arrivé au bon moment. Pierre Bertrand, son ami de

coeur, était costumier pour sa troupe de théâtre. Tous deux décidèrent, une veille de Noël, de se confectionner des vêtements inspirés du Moyen Âge pour le temps des Fêtes; de là prit forme l'idée d'une collaboration régulière.

C'est au moment où ils devinrent finalistes du concours Jeunes designers de l'Estrie, grâce à leur première collection d'inspiration médiévale, que Sally Lambert et Pierre Bertrand décidèrent vraiment de commercialiser leur concept.

Les créations de Lambertrand se retrouvent aujourd'hui dans quelques boutiques à Québec, Montréal, Laval et North Hatley. Le chiffre d'affaires frôle les 60 000 dollars. En tant qu'associés liés par un contrat à l'amiable, les deux conjoints possèdent chacun 50 % des parts. La collection comprend une vingtaine de modèles offerts en deux ou trois tailles et au moins deux teintes. La fluctuation de la demande empêche de produire en grande quantité et exige des entrepreneurs une attention particulière à leur clientèle. Durant l'année, jus-



Sally Lambert et Pierre Bertrand portant certaines de leur création.

Les débuts de Lambertrand, en 1993-1994, furent plutôt modestes. Sally et Pierre louèrent deux appartements dans un immeuble à logements de North Hatley; un des appartements devait servir d'atelier, l'autre de logement. Pour joindre les deux bouts, les deux designers devaient mettre les bouchées doubles : Sally donnait des cours d'initiation au secrétariat et Pierre travaillait toujours dans le milieu du théâtre. Il y a un an, quelques subventions aidant, Lambertrand s'établissait enfin dans une maison de North Hatley achetée en copropriété. Au printemps 1994, ils présentèrent une soumission comme fournisseurs officiels des costumes pour l'& Grande Chevauchée et ils obtinrent le contrat !

qu'à 800 vêtements peuvent être conçus et vendus : les créateurs ont donc engagé une couturière en sous-traitance à domicile, une autre couturière à temps partiel à l'atelier et doivent retenir les services d'une professionnelle pour la tenue de livres.

Au travail sept jours sur sept, Sally Lambert garde toute sa passion et confie qu'elle aimerait occuper une place plus importante du marché avec plusieurs styles de vêtements en plus du «médiéval». Elle se dit chanceuse que sa famille et même son ex-employeur l'aient toujours encouragée dans son entreprise.

Photographie : Marie-Claude Lapointe

# Une année de psychologie !

par Josée Gamson

Hélène Lepire a toujours eu des idées à vendre et un sens marqué de l'organisation. Originnaire de Québec, elle arrive à l'Université de Sherbrooke pour y compléter un baccalauréat puis une maîtrise en psychologie des groupes. Au cours de ses études, Hélène rencontre Pierre-Marc Meunier, qui devient son mari, son partenaire en affaires et le père de ses deux enfants.

« La conciliation entre études et famille a été une chose facile pour nous, car mon mari et moi avons toujours été partenaires à tous les niveaux. Travailler avec son conjoint a été pour nous un avantage plutôt qu'une source de problèmes. »

Cette vision se reflète dans la création et le fonctionnement de leur entreprise Consul-Source dont ils se partagent presque également les parts.

Au moment où Hélène obtient son diplôme de maîtrise, la profession de consultante en psychologie est un nouveau chantier :

« Il y a 15 ans, la profession de psychologue organisationnel n'était pas connue au sein du milieu des affaires. Si nous voulions faire carrière dans notre champ de spécialité, nous n'avions pas d'autre choix, mon mari et moi, que de démarrer notre propre entreprise et de faire connaître nos services. »

Au départ, tout ce qu'Hélène et Pierre-Marc possèdent, c'est leur expertise professionnelle. Leur projet, nommé Consul-Source, offre des services de consultation aux entreprises pour les épauler dans le développement de leur potentiel au point de vue humain. Ces services sont offerts dans un climat de respect des autres et d'autodétermination : des valeurs essentielles pour Hélène Lepire.

« L'équipe de Consul-Source inc. est composée de quatre consultants, tous très autonomes. Chacun cherche à développer son marché et son expertise. C'est une relation de partenaires qui règne et non d'autorité. »

L'approche particulière de Consul-Source vise à canaliser et à optimiser le dynamisme de tous les travailleurs d'une entreprise dans une même direction, en tenant compte de l'individu, du groupe et de l'organisation dans son ensemble : ils viennent d'ailleurs d'élaborer une nouvelle formation que présente un modèle efficace de gestion de l'autorité en milieu de travail, permettant de libérer l'énergie de tout le personnel plutôt que de la restreindre. Hélène est elle-même directrice du secteur Évaluation et Recherche. Elle a développé une expertise originale et recherchée sur le plan des évaluations du potentiel de gestion pour les cadres et les dirigeants d'entreprises.

La clientèle de Consul-Source provient de plusieurs villes et régions du Québec et comprend aussi bien des individus que des municipalités, des PME et des organismes publics.

En 15 ans d'existence, l'entreprise a pris beaucoup d'expansion. Ainsi, le chiffre d'affaires a progressé de 157 % au cours des quatre dernières années. Par exemple, la demande provenant des entreprises est de plus en plus forte, si bien que toute l'équipe de Consul-Source planifie une percée aux États-Unis. Sa réputation s'étend même au-delà des frontières : des consultants de l'Ontario et de la Belgique sont venus suivre dernièrement une session de formation sur la gestion de l'autorité. Cependant, Hélène Lepire affirme :

« On n'aspire pas à devenir une grosse entreprise. Nous préférons innover et développer une expertise de pointe, à l'avant-garde des besoins. »

Hélène Lepire, en tant que femme et entrepreneure, réussit donc à faire des affaires dans une ambiance où régissent, avant tout, l'écoute et le développement de chacun. Toujours engagée dans son milieu social, elle partage son expérience en affaires comme chargée de cours à l'Université de Sherbrooke ainsi qu'à l'Association des femmes d'affaires du Québec, dont elle a été la présidente régionale en 1995-1996,



Hélène Lepire devant son entreprise

# Suzanne-Margot Lessard : conseillère en orientation par temps mouvementés

Par Marie Vézina

**Selon elle, certaines statistiques démontrent que les femmes réussissent mieux et plus longtemps que les hommes en affaires» car elles sont plus prudentes et plus persévérantes.**

Les grands bouleversements survenus sur le marché de l'emploi au cours des dernières années ont motivé Suzanne-Margot Lessard à réaliser un projet qu'elle chérissait depuis longtemps : fonder sa propre entreprise. Aujourd'hui, dans son salon qui lui sert de bureau, à Sherbrooke, elle reçoit tous les jours des gens à la recherche d'un emploi ou d'un cheminement d'études. Suzanne Lessard est titulaire d'un baccalauréat multidisciplinaire comprenant une majeure en information scolaire et professionnelle. Elle possède plus de dix années d'expérience auprès du public.

Dans les années 1990, les emplois en orientation scolaire et professionnelle ne sont pas légion. Pour mieux se positionner, Madame Lessard suit le cours Femmes d'affaires, offert au Cégep de Sherbrooke,

en plus d'autres cours qui l'initient à l'entrepreneurial. Elle fait appel à Pro-Gestion, un organisme sherbrookoise d'aide au démarrage d'entreprises. Pro-Gestion enseigne aux futurs entrepreneurs et entrepreneures comment élaborer un plan d'affaires, une étude de marché, etc. Suzanne Lessard bénéficiera ensuite des services d'un parrain d'entreprise, qui l'aidera à cerner son marché et à développer une meilleure vue d'ensemble de la situation.

Pour financer son projet, Madame Lessard s'est adressée à la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre, dont elle a obtenu l'appui après quelques tentatives infructueuses. À cela s'est ajoutée une aide financière de ses parents.

C'est en 1995 que Suzanne ouvre son bureau. La clientèle s'est manifestée lentement, mais maintenant, c'est un flot continu. La plupart des gens veulent faire mettre à jour leur *curriculum vitae* : c'est là 70 % de sa clientèle. D'autres consultent pour obtenir de l'information sur des programmes d'études, sur les professions en demande, sur des stratégies de recherche d'emploi. Madame Lessard conçoit et anime aussi des rencontres d'information adaptées aux besoins des groupes, particulièrement de cégépiens et de cégépiennes.



Malgré la concurrence dans son domaine, Suzanne Lessard tente de faire sa marque en offrant un service personnalisé et ultra-rapide, lorsque nécessaire. Son chiffre d'affaires ne lui permet pas encore de vivre de son entreprise. Il y a place pour le développement, ce à quoi Suzanne consacre beaucoup d'efforts. Elle apprécie tout de même son statut de travailleuse autonome, le sentiment de réaliser ses rêves, en toute indépendance. Fidèle à ses propres conseils, Suzanne Lessard ne s'arrête jamais, elle suit des cours, fait de la recherche d'information dans son domaine et sert sa clientèle avec diligence.

Elle-même sans enfant, Suzanne admire les femmes qui concilient carrière et vie familiale. Selon elle, certaines statistiques démontrent que les femmes réussissent mieux et plus longtemps que les hommes en affaires, car elles sont plus prudentes et plus persévérantes. De son côté, comme entrepreneure, elle choisit souvent de faire affaires avec d'autres femmes et de faire connaître leurs services. Solidarité oblige.

---

# Céline Moquin s portrait d'une femme à affaires

Par Nathalie Gaudet

## L'entreprise

Dans la vie de Céline Moquin, femme d'affaires de 33 ans, *Les Formules d'affaires Magog-Orford inc.* occupent une grande place, et ce, depuis la tendre enfance. Déjà, petite fille, elle y travaillait.

« Mon frère, ma soeur et moi, on faisait des travaux de finition. Pour l'hôpital de Magog, on collait sur des certificats de naissance un anneau doré et un ruban rosé ou bleu. Notre père nous payait cinq sous pour chaque certificat, si je me souviens bien ».

Fondée en 1967 par le père de Céline et un associé, l'entreprise se spécialise dans la fabrication et l'impression de formules d'affaires. Étudiante, Céline y a fait, pendant les vacances scolaires, ses premières armes en comptabilité. Mais entre un travail d'été et la direction générale, il y a quand même tout un pas à faire.

En 1992, Monsieur Moquin achète la part de son associé et la famille Moquin devient seule actionnaire de l'entreprise. Des trois enfants, Céline se révèle la seule intéressée à prendre la relève. Ses parents lui en offrent l'occasion : 35 employés et un chiffre d'affaires de 3 millions à gérer, un défi de taille ! Déterminée à réussir, Céline quitte donc la région de Longueuil, où elle travaille comme comptable depuis six ans, pour

revenir s'établir à Magog. « Quitter Longueuil pour Magog, c'est comme des vacances quand on a des enfants », confie-t-elle.

## La dynamique Je l'entreprise familiale

L'entreprise familiale est différente des autres entreprises. Selon Madame Moquin, la difficulté de tous les jours est de réussir à séparer les affaires de la famille. Lorsque la famille Moquin se rencontre à l'extérieur du travail, les discussions tournent facilement autour des préoccupations de l'entreprise : « Nous avons établi des règles, puisque de toute manière, il nous était impossible de terminer une discussion ! »

Par contre, travailler avec les membres de sa famille comporte aussi de bons côtés. « Disons qu'on ne passe pas par quatre chemins pour se dire les choses. La communication est directe et efficace », avoue Céline. Elle et son père travaillent en étroite collaboration et unissent leurs forces respectives. Monsieur Moquin s'occupe de la vente et du développement du marché tandis qu'elle gère le quotidien de l'entreprise.

## La formation

Il y a dix ans cette année, Céline Moquin terminait un baccalauréat en management et obtenait deux titres de comptable, le ÇA et le CMA.

Aujourd'hui encore, elle accorde beaucoup d'importance aux études et croit que la formation continue est essentielle à la fois pour les chefs d'entreprises et leur personnel. À titre d'exemple, Céline raconte qu'à son arrivée dans l'entreprise, les relations de travail étaient tendues, les employés ayant peine à s'adapter à tous les changements suscités par le départ de l'associé de son père. Afin d'améliorer le climat, elle décida de faire appel à un psychologue industriel à qui elle donna le mandat de mettre en place des moyens pour améliorer la communication au sein

de l'entreprise. « Maintenant, tout le personnel a la même technique pour bien communiquer. Les gens parlent au je et posent des questions ouvertes », explique-t-elle. Céline Moquin a aussi eu recours à la formation continue afin de mettre à jour les connaissances de ses employés concernant les nouveaux logiciels informatiques.

## La femme entrepreneure

Selon Céline Moquin, plusieurs femmes en affaires sont encore confrontées à certains préjugés, mais elle ajoute que cette réalité n'est pas la sienne. Rarement dans sa vie de femme entrepreneure, elle n'a ressenti de différence. Elle-même ne privilégie pas un sexe plutôt que l'autre :

« En affaires on ne peut pas toujours choisir. Le domaine de l'imprimerie en est un d'hommes, il ne faut pas se le cacher. D'ailleurs, à la table des discussions concernant la première convention collective de l'entreprise, j'ai devant moi sept hommes. Ça ne va pas mal pour autant. »

Par ailleurs, elle remarque que la maternité crée un obstacle pour les travailleuses autonomes : « Ta clientèle te laisse tomber si tu pars trop longtemps en congé. » Enfin, elle estime que les femmes tout comme les hommes, sont courageux de se lancer en affaires dans la situation économique actuelle.

## La vie familiale

Ses amies la qualifient de *superwoman*, mais elle vous assurera que la conciliation entre le travail et la famille ne relève pas du miracle mais du possible. Céline a ses alliés : sa mère, qui l'aide toujours à joindre les deux bouts, et son conjoint. Elle et lui se sont donné des moyens afin de préserver l'harmonie de la vie amoureuse et familiale : entre autres, s'offrir une sortie par mois en couple et allouer le plus de temps possible aux enfants, notamment entre le retour du bureau vers 17 h jusqu'à leur coucher à 20 h... donc interdiction d'ouvrir un dossier quelconque!

Des règles, oui, mais aussi des talents de planificatrice : son fils aîné de 5 ans et demi va à la maternelle et ensuite au service de garde, tandis que son autre fils de 4 ans va à la garderie en milieu familial. Pour l'an prochain, elle planifie de terminer ses journées de travail vers 15 h pour être présente quand son fils arrivera de l'école. Et le tour est joué ou presque!

Avec la venue d'un troisième fils, Madame Moquin devra s'arrêter quelque temps. Mais elle estime que son congé de maternité sera de courte durée. Impossible de déléguer tous ses dossiers ! Elle reprendra donc le travail, deux ou trois demi-journées par semaine, un poupon dans les bras.

Cela ne l'empêche pas de se dire que cette troisième maternité sera plus facile à vivre que les deux premières. Elle se souvient de la réaction de son supérieur de l'époque :

« J'ai eu beaucoup de difficulté à lui faire comprendre que la maternité n'était pas une maladie, que je pouvais continuer de travailler pendant la grossesse et revenir après l'accouchement. »

Bien sûr, une maternité complique toujours un peu l'organisation d'une équipe de travail, mais elle ajoute en riant : « Cette année, c'est moi qui vais compliquer les choses au bureau! » Depuis quatre ans, chaque année, en moyenne, une employée est enceinte. C'est simplement une des réalités du marché du travail; les femmes ne doivent pas s'empêcher d'avoir des enfants.

Céline Moquin, mère et entrepreneure, se réalise à travers tous ses rôles. Et cela la rend heureuse. Elle ne se surprend donc pas du tout de la présence de plus en plus grande des femmes dans le domaine des affaires :

« La majeure partie du travail a été faite par nos mères. À nous maintenant de prendre notre place. »

## Des loi-unis touristiques sur mesure à Valcourt

Par Stéphanie Beauregard



Jacqueline Nadeau

Après avoir exploité une ferme laitière pendant 27 ans avec son mari, à Maricourt, Jacqueline Nadeau décide d'entreprendre une nouvelle carrière. Elle poursuit une formation collégiale en technique touristique et fonde, en 1992, Val-Estours, une agence de services touristiques.

Une étude de marché de même que la lecture de la documentation touristique sur Valcourt et sa région permettent à Jacqueline de concevoir des forfaits d'un ou de deux jours adaptés aux goûts de sa clientèle. Ces forfaits proposent la visite de différents sites et la découverte d'artisans de la région.

Jacqueline Nadeau prend son travail à coeur. « Quand je reçois des groupes, en préparant mes pâtisseries maison, je suis heureuse comme si c'était la veille de Noël! », avoue-t-elle.

Lorsqu'elle a démarré son entreprise, Jacqueline demeurait encore à Maricourt. Elle accueillait alors ses groupes au club de golf local. Depuis, elle est déménagée à Valcourt, où, dans sa grande maison canadienne, elle accueille ses groupes.

L'agence existe depuis quatre ans et rapporte à Jacqueline un revenu qui s'ajoute à celui de l'emploi rémunéré qu'elle doit conserver pour subvenir aux besoins de sa famille. Une employée à temps partiel l'assiste pour l'accueil et oeuvre comme guide lorsque plusieurs groupes s'annoncent dans une même journée. Jacqueline offre aussi une compensation financière aux artisans qui acceptent d'ouvrir leurs portes à ses groupes touristiques.

Jacqueline Nadeau a conçu son entreprise en s'inspirant de la détermination d'Armand Bombardier, qui, à partir d'une simple idée, a bâti l'entreprise que l'on connaît. Les gens de Valcourt lui ont apporté leur appui, y voyant une source de retombées pour la région. En 1995, elle a été récipiendaire du prix d'excellence en tourisme, catégorie développement touristique. Jacqueline fut également nommée personnalité de la semaine dans *La Tribune*.

Jacqueline Nadeau participe activement au développement de sa région. Elle est membre de la Chambre de commerce depuis quatre ans ; elle en est maintenant la vice-présidente. Avec d'autres résidents de la région touristique, elle a participé à la mise sur pied d'un comité touristique en collaboration avec la Corporation de développement économique du Val Saint-François. Le comité s'exerce à promouvoir le développement de la région et à la faire connaître.

Forte de son expérience, Jacqueline Nadeau encourage fortement l'entrepreneurial féminin. Elle se réjouit de voir de plus en plus de femmes se prendre en main. D'ailleurs, dans ses visites guidées, elle ne manque jamais l'occasion de mettre en valeur les femmes de sa région. « Il suffit de s'affirmer, dit Jacqueline, et de croire en soi. Il n'y a pas d'âge pour devenir entrepreneure. »

---

# Air-Looks un saut réussi dans les affaires

Par Annili Paradis

**R**ur Manon Racicot, âgée 26 ans, la confection de vêtements de parachutisme n'a plus de secret, mais ne lui demandez pas de vous faire une robe d'été. Depuis 1989, elle est liée au monde du parachutisme.

Après ses études en production théâtre, Manon se voit offrir un emploi dans une école de parachutisme, à Valcourt, où sont également fabriqués les vêtements destinés aux adeptes de ce sport. Elle doit s'occuper de la vente des vêtements et de la confection de casques en cuir. L'année suivante, on lui demande de fabriquer des combinaisons de saut. Puis, l'école cesse la production de vêtements et Manon voit là l'occasion de se lancer en affaires.

Suivant la suggestion de sa mère, Manon assiste à une rencontre du groupe IDEE, un organisme d'aide aux jeunes entrepreneures, et elle décide de sauter! Elle fonde Air-Look, dont elle est propriétaire à 100%. L'entreprise est la seule du genre au Canada : les autres vêtements de parachutisme proviennent des États-Unis.

Manon emploie quatre personnes à temps plein et deux à temps partiel. Elle peut également compter sur l'aide de ses vendeurs et de ses parents. C'est d'ailleurs son père qui s'occupe des réparations de machines ainsi que de la comptabilité, même si Manon suit la gestion de près. Le chiffre d'affaires de l'entreprise est en progression constante depuis le démarrage de l'entreprise.



Manon Racicot portant une de ses créations

Manon a assuré le financement de son entreprise grâce à une bourse de la Fondation des Caisses populaires Desjardins et à des prêts bancaires. Si, au début, elle pouvait compter sur le soutien d'un groupe d'aide en démarrage d'entreprise, elle peut, aujourd'hui, suivre les conseils d'un parrain, un homme d'affaires d'expérience qui peut répondre à ses questions et l'aider dans certaines démarches.

## Petit train va loin

En plus de vendre ses produits dans les centres de saut du Canada, Air-Look commandite l'équipe canadienne de parachutisme et réalise des contrats pour les Forces armées canadiennes. Le marché canadien étant très petit (2000 clients potentiels) à cause du climat qui n'est pas propice au parachutisme, Manon s'attaque maintenant au territoire américain. D'ici trois ans, elle espère que le nom Air-Look sera reconnu dans plusieurs centres de saut des États-Unis.

En ce qui a trait aux améliorations et aux nouveautés projetées dans son entreprise, Manon souhaiterait moderniser son équipement et avoir un plus grand local. Elle voudrait aussi pouvoir produire ses patrons sur ordinateur. Elle est persuadée de pouvoir atteindre ses objectifs en avançant

étape par étape. Cette entrepreneure, qui ne prend que des risques calculés, croit qu'il est facile d'échouer en affaires si les événements se succèdent trop rapidement.

Sans Air-Look, la vie de Manon aurait pu être très différente et beaucoup plus tranquille. Mais pour cette femme dynamique, le domaine de l'entrepreneuriat permet de relever quotidiennement de nouveaux défis et d'avoir une vie très active.

Comme jeune entrepreneure, Manon doit constamment faire la preuve de sa crédibilité. Ainsi, le banquier a exigé que le père de Manon garantisse l'emprunt consenti à sa fille. « Les femmes sont encore vues comme des personnes qui ne seront pas capables d'atteindre leurs buts et qui ne sont pas vraiment compétentes », déplore Manon.

De fait, selon Manon, si une femme espère réussir en affaires, elle doit avoir confiance en elle, être déterminée et fonceuse, mais surtout aimer ce qu'elle fait et vouloir y mettre beaucoup d'heures sans nécessairement recevoir rapidement un salaire proportionnel au temps investi. « Entourez-vous de personnes clés, conseille-t-elle à celles et à ceux tentés par l'aventure d'une entreprise. N'essayez pas de tout faire seule. »

## Du talent et des étirants

par Julie-Andrée Saint-Pierre

Marie-Paule Royer est copropriétaire des *Créations Paul-Ann*, une jeune entreprise de Lac-Drolet spécialisée dans la création et la confection de vêtements pour enfants. Marie-Paule est née à Lac-Drolet, il y a 39 ans, de parents agriculteurs, qui lui ont inculqué, dès son jeune âge, un immense optimisme et un bon sens de l'initiative.

À la fin de ses études collégiales en arts graphiques, la maladie de son père incite Marie-Paule à revenir dans sa ville natale. C'est à cette époque que se dessine son cheminement d'entrepreneure. Tout en travaillant dans un magasin de vêtements, l'idée lui vient d'ouvrir avec son compagnon un coin «boutique» dans leur maison de Lac-Drolet : « J'ai vite compris que le vêtement, ça marchait dans le coin de Mégantic. » Elle a raison. Les ventes de la boutique et celles qu'elle fait en parcourant les nombreux festivals québécois lui assurent un salaire suffisant pour joindre les deux bouts.

Quatre ans plus tard, elle et son conjoint trouvent une occasion en or en s'installant dans les anciens locaux d'une usine de Lac-Drolet. Leur première compagnie, *Confection Drolet*, rebaptisée *Groupe Attraction*, se spécialise dans la fabrication et la sérigraphie de *T-shirts*. *Groupe Attraction* compte aujourd'hui 120 employés.

Forte de cette première expérience, Marie-Paule s'associe à une copine designer; elles développent une ligne de vêtements pour enfants. Les nouvelles associées utilisent les équipements de couture et de sérigraphie de *Confection Drolet* et travaillent le soir. Prudentes, elles attendent d'atteindre l'objectif de vente qu'elles se sont fixé pour abandonner leur emploi et se lancer à plein temps. En octobre 1988, *Créations Paul-Ann* voit enfin le jour.



Marie-Paule Royer

Située aujourd'hui dans le parc industriel de Lac-Drolet, l'entreprise emploie 20 personnes et son chiffre d'affaires frise le million. Le partenariat de Christiane Salman et Marie-Paule Royer a créé une ligne complète de vêtements pour enfants de 2 à 16 ans, baptisée *Jean Simon* et répartie dans 225 points de vente au Canada, entre autres dans les fameuses boutiques *Frisco*, *Clémentet Club Garçons*. *Créations Paul-Ann* a été deux fois demi-finaliste au prestigieux gala de la Griffe d'or et gagnante *ex aequo* du gala Distinction 1994 de la MRC du Granit dans la catégorie du secteur manufacturier. Fait digne de mention : *Création Paul-Ann* partageait la victoire avec l'entreprise *L. P. Royer*. Spécialisée dans la fabrication de bottes de travail depuis 60 ans, cette entreprise a un chiffre d'affaires grandement supérieur à celui de *Créations Paul-Ann*. Ce détail seul comble de fierté Marie-Paule Royer.

La philosophie du travail et les valeurs personnelles de Marie-Paule sont articulées de remarquable façon. Pour elle, faire de l'argent à tout prix n'est pas une priorité. « Dans la vie, tu as besoin d'un équilibre entre ton travail, ta vie personnelle, ta vie culturelle, ta santé et ta vie spirituelle. Si l'entreprise te prend toute ton énergie, tu es une mauvaise entrepreneure. » Marie-Paule Royer est l'heureuse maman de trois adolescents âgés de 13, 16 et 17 ans, dont elle partage la garde avec son ex-conjoint. Comme son associée, elle aussi mère de famille, elle tient à préserver l'harmonie de sa famille avant d'obtenir tout succès commercial.

Marie-Paule avoue avoir rencontré un peu de scepticisme dans l'entourage, surtout du côté des hommes qui traitaient de «granola» l'idée que deux femmes démarrent à leur compte. Pourtant, soutient Marie-Paule, les femmes en affaires s'acharment au travail. Par contre, poursuit-elle, elles ont le défaut de se questionner sans cesse sur la façon d'agir la plus humaine : « En essayant de toujours tout comprendre, elles oublient de faire valoir leurs droits. » Par ailleurs, d'après Marie-Paule Royer, les femmes seraient moins gourmandes en affaires que les hommes et donc moins susceptibles d'être déçues.

La directrice des *Créations Paul-Ann* donne enfin ces quelques conseils aux personnes désireuses de se lancer : maintenir une bonne santé; obtenir l'appui de sa famille et de différents réseaux d'affaires et sociaux; cultiver son leadership, son imagination, sa persévérance et ses dons de persuasion. Ne nous étonnons donc pas que Marie-Paule Royer, parallèlement à son emploi du temps très chargé, ait accepté, en novembre dernier, de relever un défi des plus stimulants : la mairie de Lac-Drolet.

# Natkalie Tremblay fermière diplômée

Par Laetitia Tremblay

Diplômée de l'Institut de technologie agricole de Saint-Hyacinthe à 21 ans, Nathalie Tremblay ne croyait pas devenir fermière : ses études portaient sur la création alimentaire. Mais qui prend mari prend pays... En épousant Pascal, déjà propriétaire de La Ferme de Promelles depuis 1987, à Coaticook, elle devient du même coup fermière. La ferme porte le nom du village de Belgique où Pascal est né.

Nathalie et Pascal exploitent une ferme laitière. Le troupeau compte 140 têtes et la traite doit être faite trois fois par jour. Nathalie s'occupe de la comptabilité de la ferme familiale et de celle d'une dizaine d'autres agriculteurs de la région. Elle

prononce des conférences dans les écoles pour parler de l'industrie laitière et consacre une partie de son temps au développement de l'industrie agrotouristique de sa région. Pascal, assisté de deux employés, travaille au champ, s'occupe de l'entretien des bêtes et de la ferme.

Quatre enfants se sont ajoutés au fil des années. Ils sont maintenant âgés entre 7 et 14 ans. Nathalie, qui a maintenant 29 ans, apprécie le partage des tâches domestiques avec Pascal, en plus de bénéficier de la présence de sa belle-mère, qui habite avec eux et les aide sans compter.

Nathalie consacre une part de son temps à la vie associative. Les groupes sont pour elle d'une grande importance. Elle préside le Syndicat de gestion de Coaticook. Elle est membre du Club de parrainage des entreprises, de l'Association des collaboratrices et collaborateurs en affaires du Québec et du Comité de la table de concertation agroalimentaire de la région de Coaticook.

« En participant à la vie de différents groupes, cela me permet d'obtenir des informations privilégiées, d'échanger des trucs. On se fait connaître, on échange, on apprend. »

**« En participant à la vie de différents groupes, cela ne permet d'obtenir des informations privilégiées, d'échanger des trucs. On se fait connaître, on échange » on apprend. »**

Nathalie estime qu'elle est une entrepreneure réfléchie, mesurée, même si elle aime le risque. « Être prudent en affaires ne signifie pas ne rien faire », dit-elle. Elle reconnaît la valeur d'une bonne formation et investit dans le perfectionnement : « Je crois qu'il faut être sans cesse au courant des nouvelles technologies et raffiner ses connaissances en gestion et en planification d'entreprise. De cette manière, je vais chercher les outils dont j'ai besoin pour augmenter les chances et les possibilités de réussite de mon entreprise. »

La Ferme de Promelles connaît un chiffre d'affaires grandissant grâce, entre autres, à des investissements ayant totalisé le demi-million, cette année. Grâce à un dur labeur, Nathalie et Pascal récoltent maintenant des succès.

**P**  
**aragrat**

**Tous vos besoins...  
du ponctuel au clé en main**

COLLECTE DE DONNÉES ET DOCUMENTATION  
TRAITEMENT DE L'INFORMATION  
RÉDACTION - CONCEPTION - ÉDITION  
GESTION DE PROJETS EN COMMUNICATION

TÉLÉPHONE : (019) 569-5629

TÉLÉCOPIEUR : (019) 569-1653

PARAGRAF@INTERLIX.QC.CA

# Les affaires en ramille : trois iranaises Tim Hortons plutôt qu'une !

Par Caroline Pare

En novembre 1991, Carole Trottier-Masse et Gilles, son mari, font l'acquisition de deux restaurants sous la bannière Tim Hortons, à Sherbrooke. Ils partagent les parts moitié-moitié. En se lançant ainsi en affaires, ils espèrent passer plus de temps ensemble tout en faisant quelque chose qu'ils aiment.

Carole et Gilles ne font pas les choses à l'aveuglette. Ils savent que leurs franchises sont rentables. Leur objectif : augmenter le chiffre d'affaires et ouvrir une troisième franchise. Ouverte en 1994, cette dernière est la plus rentable du lot, affichant un taux de croissance annuel de 25 %.

**« Dans un couple, il y en a toujours un des deux qui se révèle plus fort que l'autre dans certaines situations. Ainsi, les deux s'épaulent quand c'est nécessaire. »**

En achetant un nom connu et réputé, confie Madame Trottier-Masse, il est plus facile d'affronter la concurrence. Le risque financier est donc moins inquiétant, mais il a un prix. Carole et Gilles ont obtenu un prêt pour PME et ont investi une partie de leurs économies dans l'entreprise.

## Une équipe bien organisée

Carole et Gilles se partagent les responsabilités des trois succursales. Chacun agit selon ses compétences, tout en aidant les autres, même s'il n'est pas expert en la matière. Selon Carole, la communication est primordiale entre les trois collaborateurs.

Carole s'occupe du personnel. Elle fait beaucoup de gestion, en collaboration avec son gérant. Carole croit au pouvoir en tant qu'outil de gestion parce que si on n'en a pas, on a moins de possibilités d'émettre ses idées et d'être respecté. Il faut toutefois être prudent avec cette forme d'autorité : elle sera profitable à qui sait bien s'en servir.

Carole Trottier-Masse aime bien donner un coup de main aux employées et employés. Son mari et elle se font un devoir d'être accessibles en tout temps pour le personnel.

## Associés dans la vie et en affaires

Pour Carole, c'est une force que d'assumer en couple les responsabilités de l'entreprise. Toutefois, cette force tient en grande partie à la solidité de leur couple. Selon elle, le couple doit être solide pour surmonter la pression et les difficultés associées à la direction d'une entreprise. « Dans un couple, il y en a toujours un des deux qui se révèle plus fort que l'autre dans certaines situations. Ainsi, les deux s'épaulent quand c'est nécessaire. »



Carole Tiomei-Mai'e

Il ne faut pas croire que les trois Tim Hortons occupent la vie entière du couple Masse. Carole et Gilles prennent soin de vivre des moments privilégiés en famille, en compagnie de leur fille qui travaille aussi dans l'entreprise. Ce n'est pas tant la quantité que la qualité du temps passé en famille qui compte, souligne Carole Trottier-Masse.

Il n'en demeure pas moins qu'au départ, pour elle et son mari, la principale difficulté a été de combiner le côté travail avec le peu de temps qu'il leur restait. Pendant la première année, Carole et Gilles travaillaient 18 heures par jour, 7 jours par semaine. Ils ont investi beaucoup de temps pour s'établir, pour personnaliser leurs entreprises et établir de bonnes relations avec leurs employées et employés, qui, pour la plupart, étaient en place avant l'arrivée du couple Trottier-Masse comme propriétaires.

Carole travaille maintenant 55 à 60 heures par semaine et un week-end sur deux. Des loisirs? Elle pratique l'aquaforme, deux ou trois fois par semaine. Elle fait aussi partie de l'Association des femmes d'affaires du

Québec de même que de la Chambre de commerce de la région sherbrookoise. Ces deux groupes lui permettent de rencontrer des gens et de faire des échanges constructifs.

Infirmière de formation, Carole Trottier-Masse a suivi des cours d'administration, de gestion de personnel et de marketing. Dès qu'elle en a l'occasion, elle visite d'autres restaurants Tim Horions pour voir comment les choses se passent. Il est primordial de se tenir à l'affût des nouveautés et des bonnes idées.

Carole accorde beaucoup d'importance à la formation de son personnel. Les procédures de cuisine et de service à la clientèle, très strictes, doivent être connues de chaque employée et employé.

Il y a deux ans, Carole a été sélectionnée comme finaliste au concours de la Femmes d'affaires de l'année. Modeste, elle affirme qu'il ne faut pas se surestimer ni se sous-évaluer : « Il faut se voir à sa juste valeur. »

Le secret du succès? « Arriver avec un bon produit, au bon moment, au bon endroit », estime l'entrepreneure. Elle conclut en précisant qu'il faut être déterminé, détenir les bons outils et ne pas avoir peur d'investir de longues heures de travail.

À toutes les femmes désireuses de devenir entrepreneures, Carole conseille : « Partez avec de bons outils, un bon plan d'action. Si vous avez de bonnes idées, la santé et du soutien, foncez! »

## La ferme de l'Oiseau bleu : avoir soixante-dix ans, des rêves et de l'audace

Par Caroline Lévesque



Marthe Roy devant son gîte touristique

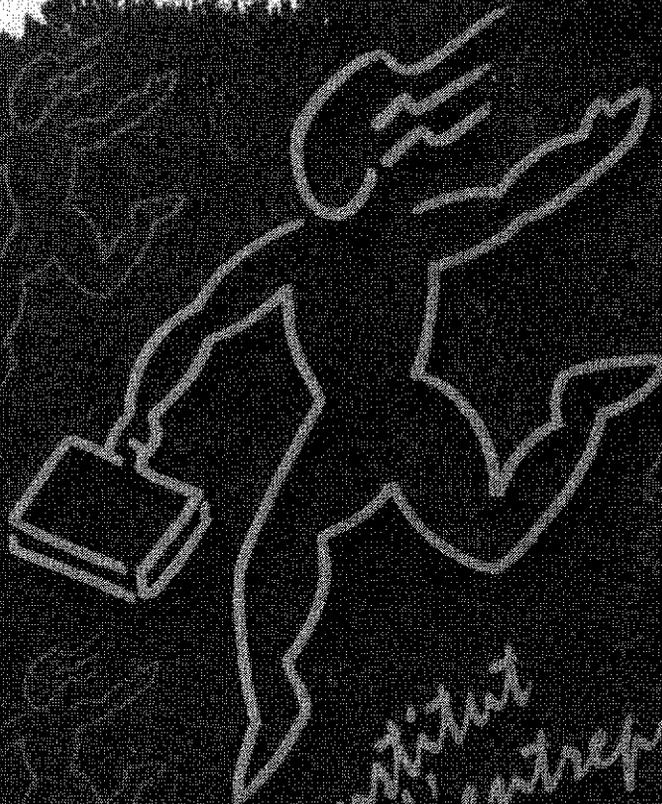
À la Ferme l'Oiseau bleu, un gîte touristique situé près de Kingsbury, Marthe Roy accueille depuis cinq ans les touristes et les passionnés de l'équitation. Originaire de Montréal et la soixantaine entamée, Marthe, après avoir terminé une carrière d'enseignante, a eu un coup de foudre pour la région, l'espace et les chevaux.

L'Oiseau bleu est un gîte touristique et un relais d'équitation. Il héberge passants, cavaliers et chevaux. La région est sillonnée de sentiers balisés par l'organisme Estrie à cheval. L'entreprise de Marthe Roy est annoncée dans le *Guide touristique de l'Estrie* et dans *Découvrez le Québec à cheval*, deux bons véhicules publicitaires. Toutefois, de dire Madame Roy, c'est le

bouche à oreille qui est le plus efficace. Sa clientèle se compose de gens de tous les milieux et de tous les âges. Il y a des habitués et des étoiles filantes.

Malgré ses 70 ans, Marthe Roy ne se sent pas vieillir. Sa tête est remplie de projets. Elle est présidente de l'Association touristique du Val Saint-François. Premier regroupement du genre en région, l'Association a favorisé l'ouverture d'un bureau touristique dans l'hôtel de ville du canton de Melbourne.

Pour Marthe Roy, toutes les montagnes s'escaladent, et l'âge n'est pas un obstacle. « Je défie le temps, conclut-elle, et je m'émerveille des beautés de la vie. »



## Institut d'entrepreneuriat

### MISSION

Developper les habiletés entrepreneuriales  
de la communauté universitaire

### BUTS

- Promouvoir une culture entrepreneuriale auprès de la communauté universitaire;
- Mieux comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat et développer des programmes de formation adaptés aux réalités économiques actuelles;
- Developper et consolider des liens organiques avec la communauté d'affaires de l'Estrie;
- Intégrer, de façon directe et structurée, la Faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke dans la création d'emplois et le développement des communautés locales.

### INFORMATION

Directeur  
INSTITUT D'ENTREPRENEURIAT  
Faculté d'administration  
Université de Sherbrooke  
2500, boul. de l'Université  
Sherbrooke (Québec) J1H 2R1  
Tél. : (819) 821-7306 • Téléc. : (819) 821-8010

*«Reconnue pour la valeur qu'elle accorde  
à la formation pratique dans les milieux  
d'intervention professionnelle, l'Université  
de Sherbrooke favorise le développement  
des compétences susceptibles de faciliter  
l'intégration des étudiantes et des  
étudiants à la vie économique, culturelle  
et sociale, notamment le développement  
de compétences entrepreneuriales.»*

*Paver la voie à l'initiative,  
une réflexion stratégique.*

Orientations structurantes  
et grandes lignes d'action,  
Université de Sherbrooke, 2 mai 1994

**P**our celles qui n'ont pas renouvelé leur membership ou pour celles qui aimeraient devenir membre pour l'année 1997, vous n'avez qu'à remplir ce coupon et le retourner à l'adresse ci-dessous.

**P**our ceux et celles qui voudraient simplement s'abonner à *Informelles*, vous n'avez qu'à remplir ce coupon et le retourner à l'adresse ci-dessous.

Je désire devenir membre du CFE (1997) : 10\$

Je désire m'abonner à *Informelles* : 6\$

Nom .....

Adresse .....

.....

.....

Téléphone .....



*Centre des femmes de l'Estrie*

C.P. 141, succursale Place de la Cité,

Sherbrooke(Québec)

J1H 5H8



**La SQDM de l'Estrie**  
*de choix*  
**UN PARTENAIRE DANS LE  
DÉVELOPPEMENT DE  
L'ENTREPRENEURSHIP**

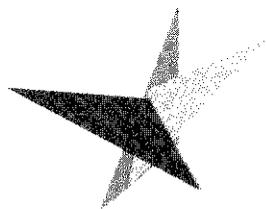
*En collaboration avec les organismes  
de développement économique de l'Estrie,  
la Société québécoise de la main-d'oeuvre  
offre différentes activités de soutien au démarrage  
et au développement de votre entreprise.*

**Aide  
au démarrage :**  
*élaborez un plan d'affaires réaliste  
et à la mesure de vos ambitions.*

**Formation :**  
*augmentez vos connaissances  
en participant à des activités de formation sur mesure.*

**Parrainage :**  
*comptez sur un gestionnaire chevronné  
pour vous aider à développer votre sens des affaires.*

**Aide  
individualisée :**  
*profitez d'une aide technique et financière  
pour le développement de vos ressources humaines.*



Société québécoise  
de développement  
de la main-d'oeuvre  
de l'Estrie

891, rue Bowen Sud, Sherbrooke (Québec) J1G 2C3  
SERVICE D'ACCUEIL : (819) 822-5606  
Informations : par le biais des annonces éclair du Vista 350