

Entreprise d'été



Annuaire 2008

SOYEZ VOTRE PROPRE PATRON

www.ontario.ca/entreprisedete



**Fais ce qui
te réussit.**

Cours la chance d'obtenir 3 000 \$
pour lancer ta propre entreprise
avec l'aide d'un mentor, en visitant
www.ontario.ca/entreprisedete



Le Programme Entreprise d'été

L'économie de l'Ontario est soutenue par des entrepreneurs et des petites entreprises. De fait, 99 p. 100 de toutes les entreprises de la province comptent moins de 500 employés. Les entrepreneurs sont créatifs, ils prennent des risques et créent de nouveaux débouchés pour la province, tant au pays qu'à l'étranger.

Depuis la mise en oeuvre du programme en 2001, des élèves des paliers secondaire, collégial et universitaire de tous les coins de la province ont pris part au programme *Entreprise d'été*. Les participants offraient une très grande diversité de services et représentaient un large éventail d'intérêts et de résultats, que ce soit des camps de natation et des petits bistrots ou des activités de formation personnelle ou de développement de site Web, mais ils avaient tous le même désir de travailler fort, de profiter de toute occasion qui se présentait et de résoudre les problèmes inattendus.

Les récits que nous vous présentons ci-dessous ne font état que de quelques-unes des entreprises captivantes que de jeunes Ontariennes et Ontariens ont démarrées pendant la dernière saison estivale. Nous souhaitons féliciter les personnes dont nous présentons les profils, ainsi que toutes les personnes qui ont participé au programme *Entreprise d'été* pour tous leurs efforts et toute leur détermination. Ces gens ont prouvé qu'ils ont ce qu'il faut pour devenir les leaders de demain et ils continueront de participer à la croissance de l'économie de l'Ontario.



Absolute Goaltending

Matthew Bourgeois
Bowmanville

« J'ai établi des contacts, appelé les gens et j'ai travaillé dur. »

Matthew avait eu l'idée d'organiser une école d'été pour les gardiens de but; il cherchait des moyens financiers quand le directeur de sa banque lui a parlé d'Entreprise d'été. Quand il a envoyé sa candidature, la fournisseuse de programme a été impressionnée. « L'idée de Matthew était novatrice », se souvient-elle. « Elle représentait vraiment l'esprit d'entrepreneuriat à son meilleur. »

Matthew a trouvé un local à prix abordable pour ses séances en louant une patinoire à une école de hockey établie qui a également partagé avec lui son système d'inscription informatisé. Bien qu'il ait établi des prix compétitifs pour ses séances dans le but d'attirer les étudiants, les inscriptions de mai et de juin n'étaient

pas à la hauteur de ses prévisions. Matt s'est attaqué au problème en ajoutant des séances à la fin de l'été et en leur faisant toute la publicité qu'il pouvait. « J'ai établi des contacts, appelé les gens, et j'ai travaillé dur », déclare-t-il. Le résultat de ses efforts a été un solide mois d'août qui a ramené son chiffre d'affaires au niveau de ses prévisions.

Après un seul été, Matthew avait acquis la réputation d'être la personne à aller voir pour obtenir un excellent entraînement de gardien de but, et *Absolute Goaltending* ne semble pas prête à ralentir. Quel conseil donnerait Matthew à ceux qui songent à démarrer une Entreprise d'été? « Allez-y! Et surtout, appelez les gens pour vous faire connaître! »



Keith Brown Magic

Keith Brown
London

« Le programme Entreprise d'été est une excellente occasion d'acquérir de l'expérience, alors profitez-en. »

Aucun spectacle n'était trop grand ou trop petit pour Keith Brown durant sa longue mission estivale : faire de la magie par tous les moyens possibles. « Je me suis produit dans des spectacles pour enfants, j'ai été amuseur de rue, j'ai travaillé dans des tournois de golf, des événements commerciaux, des réceptions privées, j'ai donné régulièrement des spectacles dans un restaurant et même dans un camp d'été sur la magie à Haliburton », dit-il.

Keith a beaucoup appris en rédigeant un plan d'affaires. « Avant Entreprise d'été, je n'aurais probablement pas pensé à en faire un », dit-il. « Dresser un plan et le mettre à jour vous aide à réaliser quels efforts [votre activité] vous demandera. » Lorsque le chiffre d'affaires de Keith a commencé à

régresser par rapport à ses prévisions, il est devenu important de réviser le plan. Une fois le problème cerné, il a pu trouver la parade. « J'ai envoyé de nombreuses brochures accompagnées d'une lettre dactylographiée. Plus tard, j'ai fait un suivi en envoyant un courriel. » L'effort a porté fruit quand de nouveaux débouchés sont apparus, notamment le spectacle qu'il donnait régulièrement dans un restaurant.

Malgré les difficultés, l'enthousiasme de Keith pour l'entrepreneuriat a grandi au cours de l'été, et il pense continuer son activité durant l'année scolaire et pendant l'été 2009. Son conseil aux autres étudiants? « Le programme Entreprise d'été est une excellente occasion d'acquérir de l'expérience, alors profitez-en. »

« Je considère vraiment l'entrepreneuriat comme beaucoup plus qu'un simple choix de carrière potentiel. »

Puddle of Fire Productions est une maison de production de vidéoclips en haute définition qui gère tous les aspects de la production, du texte à l'écran.

« Au début, je voulais faire des messages publicitaires pour de petites entreprises », se rappelle Victor Cooper, le propriétaire de 25 ans. Cependant, le recrutement de clients était si long qu'un été complet n'aurait pas suffi. Victor a décidé d'opter pour des projets comme des mariages et des anniversaires. Son entreprise a alors pris son envol et il a su qu'il avait pris la bonne décision.

Victor a tiré d'importantes leçons de son expérience : le réseautage ou le fait de parler à une personne peut attirer de nouveaux clients et une vente ne se limite pas à fournir un produit. « Toutes les maisons de production ont des caméras et des ordinateurs portatifs. Je devais offrir une relation que le client ne pourrait trouver ailleurs. »

Après un été, Victor a décidé que *Puddle of Fire Productions* poursuivrait ses activités. « Je considère vraiment l'entrepreneuriat comme beaucoup plus qu'un simple choix de carrière potentiel ».



Puddle of Fire Productions

Victor Cooper
Belleville

« Quand vous travaillez pour votre propre compte, les résultats [sont] beaucoup plus personnels et tangibles. »

Katelin Everson, vingt ans, a transformé son amour pour tout ce qui touche les chevaux en une entreprise qui a acheté et entraîné des chevaux pour les revendre, offert des leçons d'équitation et des contrats de travail aux écuries de sa région.

Au début de l'été, Katelin s'est demandé si elle ne s'était pas surchargée de travail. « J'ai découvert que je n'avais pas assez de temps pour monter à cheval, faire de la publicité pour mes chevaux et enseigner l'équitation. » Bien que l'entraînement et la vente des chevaux étaient les activités qui pouvaient dégager les revenus les plus élevés, le produit tiré d'activités comme les leçons d'équitation aidait Katelin à répondre aux besoins en flux de trésorerie.

Heureusement, son mentor a eu une idée : en calculant précisément le coût de son activité, Katelin pourrait déterminer combien de temps elle devait consacrer à la production de revenu de façon à ne pas être à court d'argent avant de vendre un cheval. Grâce à cette analyse, Katelin a pu réorganiser son temps avec efficacité.

Au cours de l'été, Katelin a atteint ses objectifs et gagné de l'argent tout en faisant ce qu'elle aimait et en apprenant plus de choses sur les affaires. Elle a également découvert un choix de carrière satisfaisant. « Quand vous travaillez pour votre propre compte, les résultats [sont] beaucoup plus personnels et tangibles. On est beaucoup plus fier de soi et on a le sentiment d'avoir accompli quelque chose. »



Everson Horse Training

Katelin Everson
Rockland



Shred Skateboards

Colin Fox
Meaford

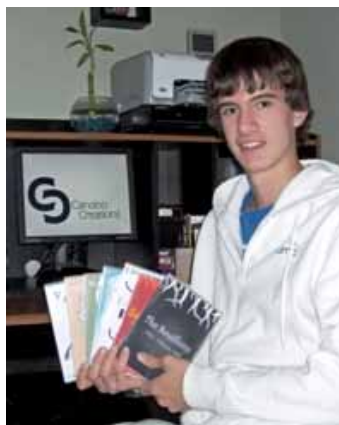
« Le programme m'a donné une raison de m'y mettre avant qu'il soit trop tard. »

Colin rêvait de créer une entreprise qui offrirait sa propre gamme de planches à roulettes et de vêtements et qui regrouperait les passionnés de la planche à roulettes dans des événements. Avant Entreprise d'été, « ce n'était qu'une idée », dit-il. « Le programme m'a donné une raison de m'y mettre avant qu'il soit trop tard. »

Quand le coût d'achat de ses produits s'est avéré plus élevé qu'il ne s'y attendait, Colin s'est heurté à un problème courant chez les entrepreneurs. « J'ai vite réalisé que pour réduire les coûts, je devais commander de grandes quantités », se souvient-il. Cependant, les grosses commandes qu'il a passées « demandaient un investissement personnel considérable », ce qui l'exposait à un risque financier plus important que prévu.

La réaction de Colin a été de mettre au point une nouvelle stratégie de vente consistant à établir des prix compétitifs et à faire connaître ses produits dans le plus grand nombre possible d'événements de planche à roulettes. Il a également organisé lui-même des concours de planche à roulettes pour faire connaître et vendre ses produits.

Au cours de l'été, la marque *Shred* est devenue populaire et les ventes se sont renforcées, établissant de solides fondations pour les années à venir. Selon Colin, grâce au plan d'affaires, à la formation et au travail fait avec son mentor, Entreprise d'été a été « très utile. Je n'hésiterais pas à recommencer. » Ses projets d'avenir? « J'ai toujours été un entrepreneur », dit-il. « Je prévois continuer à m'occuper. »



Candoo Creations

Mitchell Haw
Kenora

« Comme je suis le propriétaire et exploitant de Candoo Creations, contrairement à bien des grandes entreprises, je peux établir un contact personnel avec mes clients. »

« J'ai toujours rêvé d'exploiter ma propre entreprise » déclare Mitchell Haw, 15 ans, propriétaire de *Candoo Creations*, qui ajoute que pendant qu'il montait son dossier de candidature pour Entreprise d'été, il a réalisé qu'il n'avait pas besoin d'énormément d'argent et d'instruction pour y arriver.

Mitchell avait prévu offrir des services de conception et d'impression aux entreprises de la région, mais il s'est aperçu que l'été n'était pas une bonne saison de vente pour ce genre de clients. Quand il s'est décidé à s'adresser plutôt au marché des consommateurs, en leur offrant des services comme la restauration de photos, l'archivage de vidéos et la conversion de support, il s'est vite rendu compte qu'il possédait un atout :

« Comme je suis propriétaire et exploitant de Candoo Creations, contrairement à bien des grandes entreprises, je peux établir un contact personnel avec mes clients. » Cet avantage a aidé Mitchell à pénétrer son nouveau marché, et l'entreprise a commencé à prospérer.

Mitchell a conservé l'avantage en se concentrant sur la qualité, la commercialisation et une bonne organisation. Quelques achats stratégiques d'équipement lui ont également permis d'augmenter la quantité de travail qu'il pouvait faire à domicile. « Je me suis bien amusé cet été », affirme Mitchell, qui prévoit exploiter *Candoo Creations* à temps partiel durant l'année scolaire et à plein temps pendant l'été 2009.

« Nous avons contribué à promouvoir la durabilité et la consommation de produits locaux. »

Nita Heeg, âgée de 23 ans, a montré son intérêt pour les pratiques commerciales durables en livrant des fruits et légumes frais locaux à bicyclette durant l'été.

Afin de transporter suffisamment de fruits et légumes frais pour que son entreprise soit rentable, Nita a conçu une remorque pour vélo légère et isotherme. En faisant de la publicité dans les marchés de producteurs, elle a atteint l'objectif qu'elle s'était fixé pour tout l'été, soit 50 clients, après à peine trois semaines. Cela a confirmé sa théorie selon laquelle de nombreuses personnes préfèrent faire affaire avec une entreprise écologique si on leur laisse le choix.

Au cours de l'été, Nita a développé *Local Food Peddlers* grâce aux relations qu'elle a nouées et à des démarches de publicité qui lui ont valu une couverture médiatique locale et une invitation à l'émission *Canada AM* du réseau CTV. La hausse des ventes a cependant fait augmenter le travail administratif, chose à laquelle Nita n'excellait pas.

Nita estime avoir vécu une expérience extraordinaire. « Nous avons contribué à promouvoir la durabilité et les produits locaux. Un client a même écrit un poème au sujet des avantages que notre entreprise lui avait procurés. » Nita a hâte à l'été 2009 pour servir de nouveau sa collectivité grâce à *Local Food Peddlers*.



Local Food Peddlers

Nita Heeg
Guelph

« Je pourrai utiliser les compétences que j'ai acquises... pour me créer un emploi au lieu d'attendre qu'une occasion se présente à moi. »

Shannon Kearns a toujours voulu monter sa propre compagnie théâtrale, mais elle n'avait jamais pensé que quelqu'un lui donnerait l'argent et une formation pour l'aider à y arriver. Quand elle a entendu parler d'Entreprise d'été, elle a saisi l'occasion.

Au départ, Shannon voulait donner deux spectacles musicaux durant l'été, mais elle s'est vite rendue compte que cela ne générerait pas un revenu suffisant pour couvrir ses dépenses. Sur les conseils de ses mentors, elle a contacté les restaurants, festivals, foires et même les maisons de retraite de la région, un marché auquel elle n'avait pas pensé. En peu de temps, elle a reçu des réservations et les revenus sont

devenus plus prévisibles, car comme Shannon le fait remarquer : « ces spectacles de moins grande envergure étaient facturés à un tarif forfaitaire, quel que soit le nombre de spectateurs. »

Shannon a repris son programme de musique et de théâtre cet automne, mais elle a continué à donner des spectacles, à temps partiel, pour les aînés de la région. « J'envisage sérieusement l'entrepreneuriat comme un choix de carrière possible », dit-elle. « Je pourrai utiliser les compétences que j'ai acquises grâce à Entreprise d'été pour me créer un emploi au lieu d'attendre qu'une occasion se présente à moi. »



GoldenMuse Theatre Company

Shannon Kearns
Brockville



Retral Evolution

Bradley Keys
Exeter

« Je veux continuer en entrepreneuriat. »

L'entreprise de Brad, *Retral Evolution*, était centrée sur un site Web d'avant-garde qui pouvait héberger des jeux pour plusieurs joueurs et qui demandait des frais aux personnes qui voulaient y jouer. Quand Brad a lancé l'entreprise, son site était pratiquement prêt et il en avait fait la publicité dans des sites comme Google Ads pour avoir une longueur d'avance.

Ce concept offrait des avantages aux concepteurs de jeux et ciblait un marché bien défini, mais Brad a vite réalisé qu'il lui faudrait plus de temps que prévu pour fidéliser une base d'abonnés. « Je n'atteignais pas mes prévisions de flux de trésorerie », dit-il. « Montrant une véritable fibre entrepreneuriale, il a décidé de se lancer également dans la conception

de site Web », se souvient son fournisseur de programme. Brad a cherché à s'attacher la clientèle des entreprises et des groupes communautaires locaux, et son site de jeux, qui faisait ressortir son talent de concepteur, lui a bien servi pour sa publicité.

À la fin de l'été, Brad avait dépassé le chiffre d'affaires prévu et trouvait encore moyen d'améliorer son idée originale. « Je veux continuer en entrepreneuriat » déclare Brad, qui pense continuer à exploiter *Retral Evolution* et qui a décidé de s'inscrire dans une école de pointe pour étudier la conception de jeux. « Le programme a été un facteur déterminant dans ma décision. »



Swimming with Stefanie

Stefanie Krakovsky
Kleinburg

« J'ai vite réalisé qu'un propriétaire d'entreprise n'a pas de temps à perdre. »

Avant d'entendre parler d'Entreprise d'été, Stefanie Krakovsky, 17 ans et monitrice de natation certifiée, avait pensé lancer sa propre entreprise pour enseigner la natation aux enfants. Cependant, selon elle, le programme lui a offert le soutien financier et l'appui dont elle avait besoin pour travailler sérieusement à la réalisation de cette idée.

D'après son fournisseur de programme, Stefanie est une personne organisée qui est « à son meilleur », mais elle avait besoin de renforcer ses compétences en gestion du temps. « J'ai vite réalisé qu'un propriétaire d'entreprise n'a pas de temps à perdre », affirme-t-elle. Par exemple, au lieu de rechercher des clients en faisant du porte-à-porte, elle a dû demander des références à ses

clients existants, ce qui a donné de meilleurs résultats. Pour réduire le temps passé à recouvrer les paiements de ses clients, Stefanie a commencé à téléphoner aux parents la veille du jour où ils devaient payer, pour leur rappeler de préparer leur chèque pour la leçon du lendemain. Le recours à ce genre de techniques, son modèle de fonctionnement axé sur le service à la clientèle et beaucoup de travail, ont aidé Stefanie à dépasser le chiffre d'affaires ciblé pour l'été.

Stephanie, qui est partie étudier les affaires à l'université cet automne, dit qu'Entreprise d'été est une « expérience extraordinaire ». En bonne organisatrice, elle a inscrit la plupart de ses clients de 2008 pour l'été 2009, quand elle ouvrira à nouveau *Swimming with Stefanie*.

« Mon entreprise d'été est un rêve devenu réalité. »

Joy Lapps, étudiante de beaux-arts de 24 ans, songeait depuis longtemps à lancer une entreprise misant sur sa passion pour le tambour métallique. Le programme Entreprise d'été lui offrait une occasion idéale pour donner des cours de tambour métallique aux enfants durant l'été.

Les frais de démarrage étaient élevés, notamment pour l'achat des tambours et la location de locaux pour les cours. Le succès dépendait de la publicité. « L'une des choses les plus difficiles était de déterminer ce qui fonctionnait bien et ce que je devais changer », se rappelle-t-elle. Le réseautage, la renommée bâtie grâce aux

commentaires des participants et des parents satisfaits et la publicité dans les médias se sont avérés les plus efficaces. Joy possédait un autre atout : son enthousiasme et sa facilité à enseigner aux jeunes enfants.

À la fin de l'été, Joy avait dépassé les ventes et les profits ciblés. Elle a aussi atteint un objectif secondaire lorsqu'un nombre suffisant d'adultes de sa collectivité ont manifesté le désir de suivre des cours, ce qui lui a permis d'en offrir toute une série pour l'automne et l'hiver. « Dieu merci, mon entreprise d'été est un rêve devenu réalité! », conclut Joy.



The Steel Pan Experience

Joy Lapps
Ajax

« Tout le monde n'est pas fait pour être entrepreneur, mais je suis absolument certain que je le suis. »

Marshall Yardworks offrait une large gamme de services d'aménagement paysager, notamment le nettoyage du printemps, la tonte du gazon, l'aération du sol, l'installation de plaques de gazon, l'arrosage, le nettoyage d'automne et la pose de protections hivernales.

Le propriétaire, Taylor Marshall, 20 ans, s'est retrouvé dans un marché où la compétition était effrénée et où les coûts d'exploitation élevés l'obligeaient à avoir un carnet de commandes bien garni et à travailler énormément. Heureusement, selon son fournisseur de programme, « Taylor est un travailleur acharné ». En faisant une publicité dynamique et en offrant des services fiables à un juste prix, Taylor s'est formé une clientèle. Pour augmenter sa

productivité, il a utilisé des techniques d'efficacité comme la répartition du travail de la journée sur des endroits proches les uns des autres pour minimiser les temps de déplacement. Un budget soigneusement calculé lui a permis d'acheter de l'équipement et d'augmenter sa productivité.

« Après d'innombrables heures de dur travail, mon objectif se profile à l'horizon », déclare Taylor à la fin de l'été. « Marshall Yardworks entretient environ 50 propriétés résidentielles et 6 propriétés commerciales. » Taylor a apprécié travailler à son compte pour de nombreuses raisons, notamment parce que son revenu est directement proportionnel à ses efforts. « Tout le monde n'est pas fait pour être entrepreneur, mais je suis absolument certain que je le suis. »



Marshall Yardworks

Taylor Marshall
Sudbury



Ab-Original Apparel and Custom Sewing

Deanne Morrison
Thunder Bay

« Un bon point de départ pour mon avenir. »

L'été dernier, Deanne Morrison, âgée de 24 ans, voulait fabriquer et vendre des châles d'apparat pour les danses lors de pow-wow et vendre au détail des vêtements.

Deanne a commencé à avoir des problèmes lorsque les faibles ventes de châles et la difficulté à obtenir des fonds pour constituer un stock de vêtements l'ont amenée à revoir sa stratégie. « J'ai eu recours à la couture sur mesure pour accroître mes revenus », dit-elle. Elle a aussi créé sa propre gamme de t-shirts humoristiques qui a fait fureur aux pow-wow.

Les affaires n'ont pas tardé à reprendre. À la fin de l'été, Deanne

avait participé à dix pow-wow, fabriqué sur mesure sept costumes de cuir traditionnels complets et vendu plus de 90 t-shirts. La demande de châles a été suffisante pour que Deanne en fabrique 80.

La première expérience de Deanne comme entrepreneuse a été un bon point de départ pour son avenir. Pendant l'été 2009, elle veut participer à un plus grand nombre de manifestations et intégrer à sa collection de t-shirts des vêtements représentatifs des Autochtones de l'Amérique du Nord. Quant à l'avenir à long terme, Deanne a bien l'intention de poursuivre ses activités et d'en faire une carrière.



MirTrans

Mireille Renaud
Kapuskasing

« Tout, de la rédaction d'un plan d'affaires au suivi des activités, était absolument nécessaire pour réussir à exploiter une entreprise. »

Mireille Renaud, 20 ans, a lancé son Entreprise d'été dans l'espoir d'améliorer ses compétences en traduction de l'anglais vers le français, d'apprendre à gérer une entreprise, de voir quel était le marché pour ses services dans le Nord de l'Ontario et bien sûr, de gagner un peu d'argent.

Un réseau efficace a aidé Mireille à trouver des clients. « La charge de travail était plus élevée que je ne m'y attendais », dit-elle. « J'ai été occupée tous les jours de toutes les semaines. » La difficulté a été de gérer les hauts et les bas de son débit de travail, qui pouvait lui demander cinq heures de travail une journée et onze heures le jour suivant. « La meilleure façon de

s'adapter a été de suivre une routine rigoureuse. Ça m'a aussi aidée à gérer le stress. »

Étant donné sa lourde charge de travail, Mireille était heureuse d'avoir reçu une formation grâce au programme. « Tout, de la rédaction d'un plan d'affaires au suivi des activités, était absolument nécessaire pour réussir à exploiter une entreprise. Ça ne me serait pas venu à l'idée si j'avais démarré mon entreprise toute seule. » Mireille pense qu'elle a atteint son but et projette d'exploiter son entreprise durant l'année et les prochains étés. Est-ce que l'entrepreneuriat est une possibilité de carrière? « Absolument », dit-elle.

« Les affaires à régler relevaient de ma responsabilité puisque c'était mon entreprise. »

Pourquoi est-ce que quelqu'un qui pense aller travailler à Toronto dans le secteur financier lance une Entreprise d'été? Parce que, dit Krista Stonehouse, « pour travailler dans les investissements, vous devez vous montrer entreprenant [et] avoir une bonne idée de la façon dont les entreprises sont dirigées. »

L'entreprise de Krista, *Forex Input Research*, offrait un service de surveillance et d'analyse des opérations de change. Elle avait un client potentiel quand elle a présenté sa candidature au programme, et ses études commerciales l'ont aidé durant le démarrage de son entreprise. Les choses sont devenues plus difficiles quand la surveillance des marchés, de huit heures à vingt heures, a commencé à accaparer le temps que

Krista devait consacrer au travail administratif et à répondre aux questions de son client. « Les affaires à régler relevaient de ma responsabilité puisque c'était mon entreprise. Je devais améliorer ma gestion du temps. » Krista a commencé à programmer ses journées avec beaucoup d'attention, et elle a acheté un logiciel de comptabilité pour gagner du temps dans ce domaine.

« J'ai acquis de l'expérience en dirigeant ma propre entreprise », déclare Krista, et rétrospectivement, « j'ai aussi acquis de l'expérience dans le marché du change. » Après avoir terminé ses études commerciales, Krista espère mettre son expérience à profit en démarrant une autre entreprise dans le secteur financier.



Forex Input Research

Krista Stonehouse
Sarnia

« Sans Entreprise d'été, l'entreprise aurait eu beaucoup de difficulté à décoller. »

Joel Warsh, étudiant en cinésiologie âgé de vingt-quatre ans, aspire à devenir médecin. Il a décidé de prendre un bon départ dans sa future profession en lançant une société de conception de sites Web et de conception graphique qui ciblait des clients du secteur de la santé.

« Sans Entreprise d'été, l'entreprise aurait eu beaucoup de difficulté à décoller », dit-il, faisant remarquer que son fournisseur de programme l'a aidé à obtenir la couverture médiatique dans un journal local qui a généré les premiers appels. Heureusement, il avait déjà une trousse promotionnelle prête à servir qui faisait valoir son talent de concepteur. En juin et juillet, l'entreprise a commencé à prospérer,

et la liste des clients de Joel a fini pour comprendre des entités connues comme McGill Medical Journal et certains départements de Queen's University.

Au cours de l'été, Joel a dépassé ses objectifs de vente et son carnet de commandes est suffisamment plein pour lui permettre d'exploiter *International Innovation MD* durant l'automne. Bien qu'il prévoit se retrouver dans une école de médecine un jour, Joel espère « continuer l'entreprise et garder un esprit entrepreneurial. » Entreprise d'été a été « incroyable... je recommande ce programme à tous ceux qui envisagent de démarrer une entreprise. »



International Innovation MD

Joel Warsh
Kingston



Pour en savoir plus sur le programme *Entreprise d'été* et
trouver l'adresse du Centre d'encadrement des
petits entrepreneurs le plus proche ou d'un prestataire
du programme, appelez le 1 888 576-4444 ou visitez

www.ontario.ca/entreprisedete