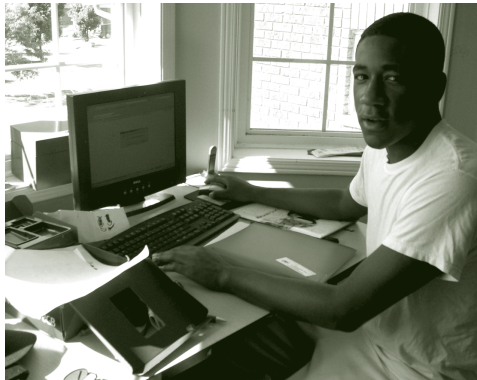


Entreprise d'été

ANNUAIRE 2009



C'EST **VOUS** LE PATRON

ontario.ca/entreprisedete



EXPÉRIENCE ENTREPRISE D'ÉTÉ (2009)

Les entrepreneurs et les petites entreprises sont les principaux moteurs de l'économie de l'Ontario. En fait, 99 pour cent de toutes les entreprises de la province comptent moins de 500 employés. Les entrepreneurs ont l'esprit créateur, ils prennent des risques et ils créent de nouveaux débouchés pour l'Ontario, au pays et à l'étranger.

Depuis le lancement du programme Entreprise d'été en 2001, plus de plus de 2 500 élèves et étudiantes et étudiants du secondaire, des collèges et universités de partout dans la province y ont participé. Ils ont exploité un vaste éventail d'entreprises suivant toute une gamme d'intérêts et de passions : camps de natation, cafés-bistrot, leçons d'entraînement personnel et conception de sites Web. Ils ont travaillé fort, ont profité d'occasions inattendues et ont surmonté des défis imprévus.

Les récits qui suivent représentent un échantillon des quelque 600 passionnantes entreprises créées par des jeunes Ontariens l'été passé. Les entrepreneurs mis en vedette ici et tous les autres participants au programme Entreprise d'été méritent nos félicitations pour leurs efforts et leur détermination. Ils ont prouvé qu'ils avaient l'étoffe nécessaire pour devenir les chefs d'entreprise de demain et pour contribuer à la croissance et à la prospérité de l'Ontario.



**VOUS RECHERCHEZ UN EMPLOI D'ÉTÉ
QUI VOUS PASSIONNERA?**

**LANCEZ-VOUS EN AFFAIRES GRÂCE À
ENTREPRISE D'ÉTÉ**

Grâce au programme **Entreprise d'été**, vous pouvez vous lancer en affaires et recevoir jusqu'à 3 000 \$ pour exploiter votre entreprise. Un mentor vous guidera tout au long du processus au cours duquel vous acquerrez des connaissances et une expérience très utiles sur la façon de diriger une entreprise. Qui sait jusqu'où cela pourrait vous mener? Envoyez votre demande dès aujourd'hui à ontario.ca/entreprisedete.

 Ontario
Paid for by the Government of Ontario



WINDSOR, ONTARIO

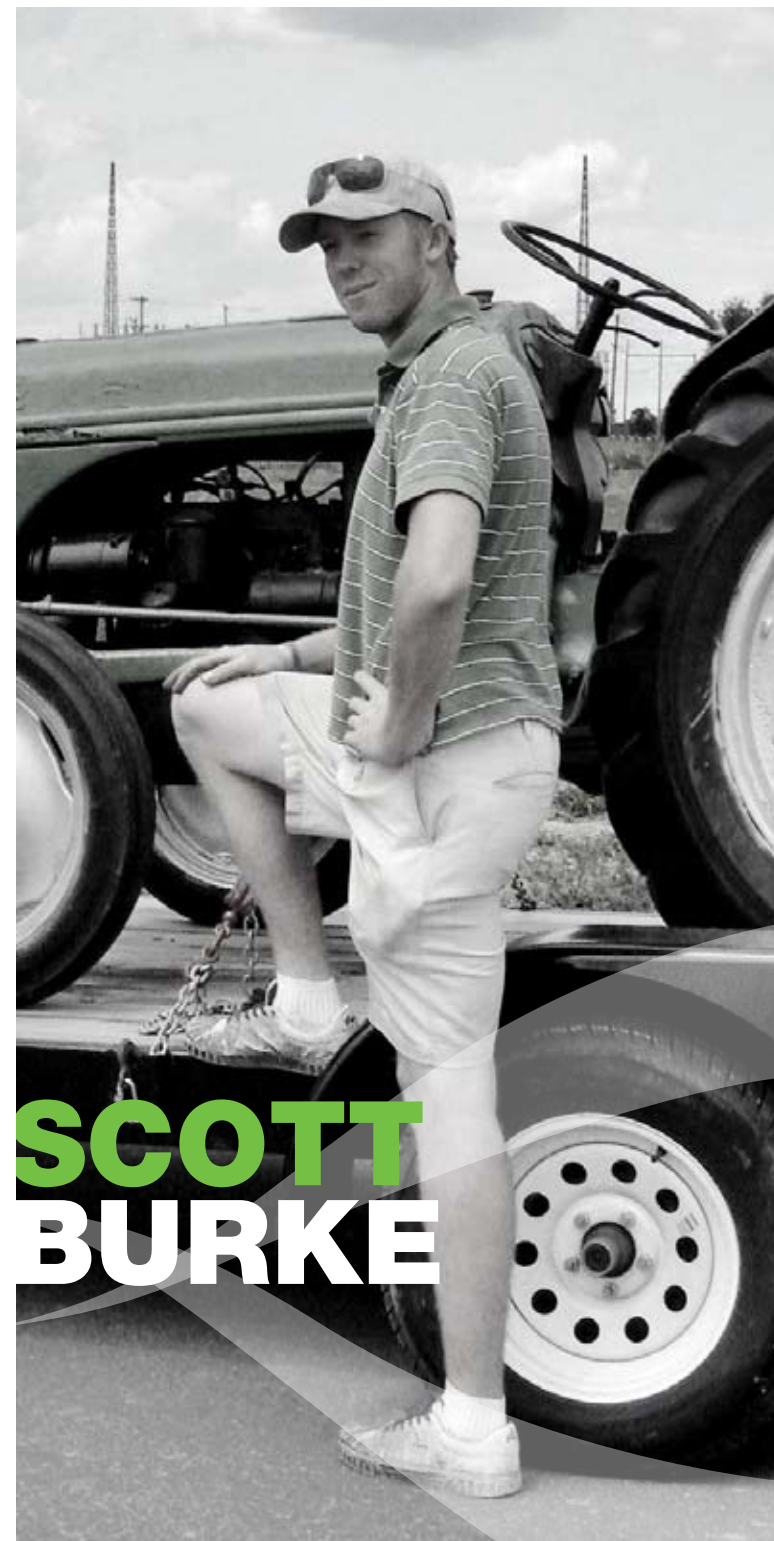
BURKE BROS. LANDSCAPING

Pour Scott Burke, c'était une chance que l'herbe ne soit pas vraiment toujours plus verte dans le pré du voisin.

Âgé de 20 ans, le propriétaire et gérant de Burke Bros Landscaping, une entreprise d'été, a commencé par vendre ses services de soins du gazon à des propriétaires d'habitations. Cependant, lorsque Scott a remarqué que les lots vacants dans sa ville n'étaient pas tondus régulièrement, il a flairé une occasion de faire croître sa propre entreprise. Scott a proposé au constructeur qui était propriétaire des terrains de tondre le gazon sur tous ses terrains à une fraction du prix que celui que la ville lui aurait exigé quand que le gazon dépassait la limite autorisée par règlement.

Scott a commencé à explorer cette niche en s'adressant à d'autres entrepreneurs. Il a pu ainsi conclure d'autres contrats. Son entreprise a eu tant de succès qu'elle a dépassé son chiffre de vente projeté de 58 pour cent. Impressionnant!

L'été de Scott a été extrêmement gratifiant, aussi bien financièrement que sur le plan de l'expérience. Surnommé le caméléon du programme Entreprise d'été de cette année, Scott conseille aux futurs entrepreneurs de « toujours chercher à étendre leurs activités et à accueillir le changement à bras ouverts. » Scott a l'intention d'exploiter son entreprise pendant plusieurs étés à venir.



BURLINGTON, ONTARIO

BRIGHT NATION LONGBOARDS

Cela faisait trois ans que Steven Turliuk fabriquait des planches à roulettes plus longues et parfois plus larges pour ses amis et lui-même, lorsque quelqu'un lui a demandé, alors qu'il était en 12e année, s'il les vendait. Saisissant l'occasion, Steven a décidé de fonder Bright Nation Longboards avec l'aide du programme Entreprise d'été. « J'aurais eu beaucoup plus de difficulté à exploiter [une entreprise] sans l'aide du programme », avoue-t-il.

Pour fabriquer les planches, Stephen a acheté des fines feuilles de placage pressées ensemble et coupées pour former une planche de haute qualité. Travaillant seul, Stephen a eu de la difficulté à se faire connaître. « J'ai vendu mes planches en gros à un client à Toronto et aucune des planches qui ont été mises en vente ne portait le nom de ma société. » Cette erreur a appris à Steven l'importance de la sensibilisation à la marque.

Fort des connaissances et de l'expérience acquises grâce au programme, Stephen veut continuer son entreprise l'été prochain.

« Je considère certainement l'entrepreneuriat comme une option de carrière, affirme-t-il. C'est génial d'être son propre patron, surtout lorsqu'on fait quelque chose qu'on aime. »



WIKWEMIKONG, ONTARIO

FRAMED IT

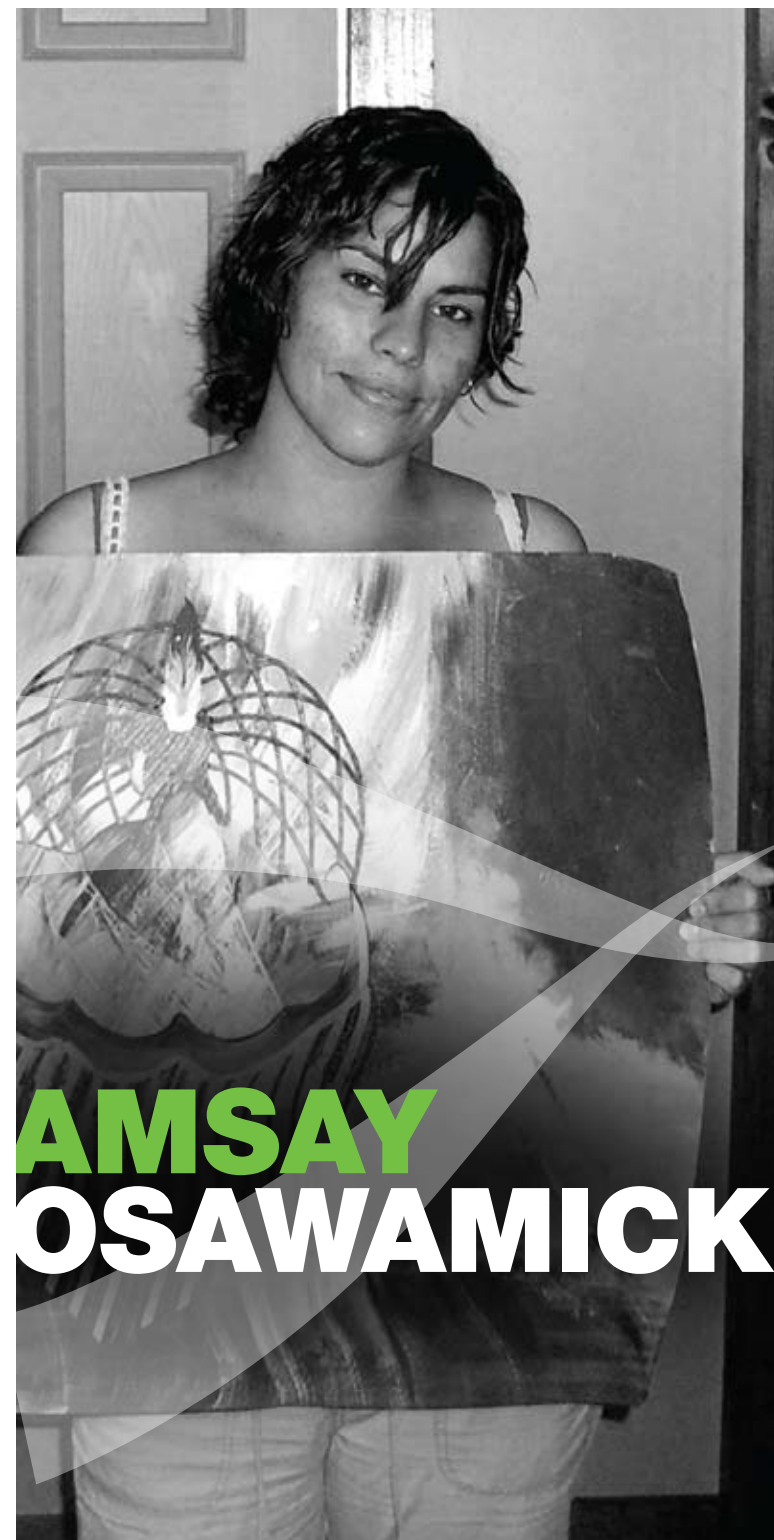
Créer sa propre entreprise n'avait jamais effleuré l'esprit de l'artiste Amsay Osawamick.

Lorsque cette jeune de 22 ans a vu une annonce sur le programme Entreprise d'été, elle a décidé de créer une entreprise pour vendre ses peintures originales et ses photos de la nature et de la culture autochtones dans des cadres fabriqués à la main. C'est comme ça que Framed It a vu le jour.

Dès le début de l'été, Amsay a compris que le plus dur serait de répondre à la demande de produits de haute qualité. Elle a appris à gérer son temps entre la gravure des cadres, la prise des photos, la création de peintures et la vente. Comme la plus grande partie de ses œuvres se vendent dans des événements comme des pow-wow et des foires culturelles, Amsay devait déterminer quels événements généreraient le plus grand nombre de ventes de billets, puis essayer d'y participer. « J'ai passé l'été à planifier. J'ai optimisé mon temps. »

Amsay a atteint son objectif de gagner de l'argent tout en faisant quelque chose qu'elle adore. Elle a aussi découvert que les demandes spéciales de clients pouvaient l'aider à croître et à se perfectionner en tant qu'artiste : « Certains cadres sont vraiment finement détaillés. J'ai pu les vendre plus cher que je n'espérais, mais j'y ai consacré beaucoup de temps. »

La photographie à titre indépendant prenant forme à ses yeux comme une possibilité de carrière, Amsay semble avoir juste commencé ses aventures entrepreneuriales.



AMSAY
OSAWAMICK

OTTAWA, ONTARIO

ONCE UPON A KINGDOM THEATRE STUDIO

La passion d'Ekaterina Shestakova pour le théâtre et la culture russe ont donné naissance à son entreprise d'été innovatrice : un camp de théâtre de jour en russe pour les enfants de 7 à 12 ans. Sachant que 7 900 personnes dans la région d'Ottawa s'identifient comme russes ou d'origine russe, Ekatarina pensait bien que son Once Upon a Kingdom Theatre Studio avait le potentiel de pénétrer ce marché tout prêt.

Ekaterina avoue que faire démarrer l'entreprise n'a pas été toujours facile. « J'ai eu de la peine à trouver [des moyens] de faire de la publicité en peu de temps », explique-t-elle au sujet de l'un de ses problèmes. Elle a fini par résoudre ce problème en recourant à la vieille pratique du bouche à oreille, et elle est rapidement devenue quelqu'un de bien connu au sein de la communauté.

Coordonner un chorégraphe, un créateur de costumes et un décorateur pour la production qu'elle a mise au point avec ses neuf élèves présentait un défi de plus, mais les capacités de production d'Ekaterina lui ont permis de relever ce défi. Le succès fulgurant du spectacle a témoigné des progrès accomplis par Ekaterina en tant que productrice de théâtre en l'espace de quelques semaines.

À la fin de l'été, l'entreprise d'Ekaterina prenait de l'ampleur et les perspectives d'obtenir du travail pendant l'automne étaient « très prometteuses ». Elle a l'intention de continuer le camp Once Upon a Kingdom Theatre Studio ces prochaines années. « N'ayez pas peur de prendre des risques et de créer votre propre entreprise, conseille-t-elle aux jeunes. Vous êtes jeunes. Explorez sans cesse de nouvelles possibilités. »

EKATERINA SHESTAKOVA



FERGUS, ONTARIO

BIG CHEESE ORGANICS

À l'âge de 18 ans, Denis O'Connor adorait les marchés fermiers locaux, les fruits et légumes biologiques, le miel, les compotes de fruits et les tartes fraîches, mais il avait le sentiment que quelque chose manquait : des produits laitiers bio. Grâce à l'aide du programme Entreprise d'été, il a créé Big Cheese Organics, une entreprise qui a comblé cette lacune en vendant des produits laitiers biologiques de haute qualité, comme du lait, du fromage et des yogourts dans les marchés fermiers.

Denis achetait les produits de producteurs bio et les vendait directement aux consommateurs dans des marchés fermiers locaux cinq à six jours par semaine. Levé à l'aube, les longues journées de travail étaient dures, mais gratifiantes, reconnaît Denis, qui ajoute : « Si vous arrivez en retard au marché, c'est très mauvais [pour les affaires]. »

Pendant l'été, Denis a travaillé dur pour améliorer ses aptitudes à la gestion du temps et ça a payé! Son chiffre de vente a excédé sa cible initiale de 38 % pendant l'été. Les produits uniques de Denis et son excellent sens de la vente attiraient les clients comme des mouches. « Certaines personnes venaient me voir et me disaient qu'un autre client leur avait recommandé mes produits. »

Il était heureux d'avoir eu la possibilité de participer au programme qui, dit-il « a certainement changé ma perspective de la vie ».

DENIS **O'CONNOR**



OAKVILLE, ONTARIO

JANGLE RECORDS

Il y a peu d'adolescents qui rêvent de posséder un label de musique, et encore moins d'en créer un. C'est justement ce qu'a fait une jeune de 17 ans, Elyse Simpson, en alliant son amour de la musique à son sens des affaires pour créer un label de disque qui encadrerait et commercialiserait ses musiciens de genre rock, folk et alternatif.

« Je me voyais commencer un [label de musique] bien plus tard dans ma vie, a affirmé Elyse. Après avoir pris connaissance du programme Entreprise d'été, j'ai profité du programme pour démarrer mon entreprise bien plus tôt que prévu et m'établir étant encore jeune. »

En l'espace de trois mois, Elyse avait mis au point un site Web, signé deux artistes et tenu un événement de lancement public couvert par les médias locaux.

Toutefois, elle a eu des défis à relever : le temps qu'il lui fallait pour négocier un contrat avec ses artistes signifiait aussi qu'elle n'obtenait aucun revenu de la vente de leur musique, du studio.

En tant que jeune entrepreneure, Elyse a trouvé une solution en commençant à vendre des T-shirts et d'autres marchandises, qui se sont révélés un bon complément au pôle vente de musique de son entreprise. « Ça m'a permis d'équilibrer mes revenus », explique-t-elle.

Par un parcours inattendu, Elyse a bâti une entreprise qui a dépassé ses attentes. À la fin de l'été, Jangle Records prenait de l'ampleur et Elyse se réjouissait de continuer de l'exploiter pendant l'année scolaire.



BRANTFORD, ONTARIO

OPEN SAYS-ME

Kiel Moreau a utilisé le programme Entreprise d'été pour ouvrir des portes – les portes de garage. Grâce au financement et aux conseils qu'il a reçus dans le cadre du programme, Kiel, qui avoue qu'il n'avait au départ pas l'intention de créer une entreprise d'été, a fondé Open Says-Me, une entreprise qui vend et installe des dispositifs d'ouverture des portes de garage aux propriétaires d'habitation.

Dès le départ, Kiel a compris que s'il ne ciblait pas directement les clients, ceux-ci ne viendraient pas à lui. Il s'est donc lancé le défi et a surmonté ses inhibitions naturelles pour faire du porte-à-porte.

« C'est la méthode la plus efficace de faire des ventes », affirme-t-il.

En outre, Kiel a perfectionné son efficacité pendant l'été en réussissant à considérablement réduire le temps qu'il prenait pour installer les dispositifs. « Au début il me fallait presque 15 heures de travail répartis sur trois jours. J'ai réduit ce temps à moins de deux heures par garage. »

Aux élèves qui souhaiteraient suivre les traces de Kiel, il conseille : « Travaillez dur, aussi dur que possible et ayez confiance en votre idée d'entreprise. » Grâce à son expérience avec le programme Entreprise d'été, Kiel a l'intention de devenir entrepreneur après ses études.



NAPANEE, ONTARIO

SHESH KABOB KORNER

Désireuse d'apporter une nouvelle expérience culinaire et culturelle dans sa ville, Hina Ahmed a tiré parti du programme Entreprise d'été pour ouvrir Shesh Kabob Korner au centre-ville de Napanee.

Le premier défi que Hina a dû relever était de s'adapter aux cycles irréguliers de venue des clients. « Il m'a fallu un moment pour m'y habituer, explique la jeune femme de 18 ans. Mais dès que je me suis familiarisée avec les heures de pointe, j'ai pu m'organiser à l'avance et être prête pour mes clients. »

En août, Hina s'est retrouvée face à un autre obstacle : « Je n'avais pas réalisé que tant de familles partaient en vacances pendant ce mois », se souvient-elle. Prenant conscience qu'elle n'allait pas générer son chiffre d'affaires projeté pour le mois, Hina a agi rapidement. Elle a intensifié ses efforts de marketing, profitant de l'offre d'annonces gratuites les vendredis à la station radio locale.

Hina a acquis une grande expérience pendant l'été et elle décrit sa « participation au programme Entreprise d'été comme la possibilité d'apprendre de nouvelles aptitudes et d'améliorer celles qu'on a ». Même si elle ne l'avait jamais envisagé auparavant, Hina considère maintenant l'entrepreneuriat comme une option de carrière qu'elle pourrait bien suivre prochainement.



BROCKVILLE, ONTARIO

DOUG'S DOGS AND SAUSAGES

Au départ, Dawson Beattie a ouvert Doug's Dogs and Sausages dans l'espoir de gagner assez d'argent pour s'acheter une guitare, mais il a fini avec bien plus. « J'ai accompli bien plus que je ne le pensais possible », explique-t-il.

Après avoir pris la décision de démarrer sa propre entreprise, Dawson n'a pas hésité. « Je me suis lancé sans avoir une idée réelle de ce que je devais faire, combien de stock je devrai prévoir. » Il lui a fallu environ trois semaines pour prendre un bon rythme et acquérir de bonnes pratiques de vente qu'il a pu utiliser tout l'été pour exploiter et faire croître son entreprise de vente de hot dog. « J'ai appris à être consistant, déclare-t-il à titre d'illustration. Si vous déclarez que vous ouvrez votre entreprise à 11 h, vous devez être ouvert au moins à 11 heures pile! »

À la fin de l'été, Dawson avait atteint sa cible prévue de vente (sans compter l'argent dont il avait besoin pour acheter sa guitare). Il a l'intention d'utiliser l'argent qui lui reste pour payer ses entreprises postsecondaires. « J'ai un tout nouveau respect pour les entrepreneurs, a-t-il ajouté. L'expérience Entreprise d'été a profondément enrichi mon été. »



SUDURY, ONTARIO

ROGER'S ALUMINIUM RESTORATION

Face à la crise économique qui battait son plein l'été dernier, Roger Touzin devait agir rapidement pour maintenir à flot sa nouvelle entreprise d'été.

Roger's Aluminium Restoration, la société établie par Roger, alors qu'il était âgé de 21 ans, offrait des services de polissage d'aluminium aux camionneurs.

Le problème qu'a rencontré Roger était que son marché cible avait été durement touché par la récession. « La première chose qu'ils ont éliminée de leurs dépenses était les dépenses esthétiques pour leurs camions, dont le polissage d'aluminium. »

Avec son bon sens des affaires, Roger a relevé le défi. Il a aligné ses prix sur ceux du marché et s'est lancé dans une intense campagne de marketing, se rendant aux salons de camions et d'autos dans la région pour promouvoir ses services. Sa détermination a porté fruits et sa réputation d'excellent travailleur s'est renforcée ainsi que son chiffre de ventes.

Cette entreprise n'était pas la première de Roger et elle ne sera probablement pas sa dernière. Il a trouvé le soutien du programme Entreprise d'été très utile. « Apprendre l'existence du programme Entreprise d'été m'a certainement motivé à créer ma propre entreprise », affirme-t-il. Après ses études collégiales, Roger a l'intention de continuer à exploiter son entreprise. Il nous réservera de bonnes surprises ces prochaines années!



NORTH BAY, ONTARIO **CAKE DESIGNS**

« Avant d'entendre parler du programme Entreprise d'été, je n'avais même pas envisagé de commencer ma propre entreprise », affirme Jocelyne Bégin, une jeune fille de 16 ans. Elle est propriétaire et exploitante de Cake Designs, une entreprise qui crée et vend des gâteaux sur demande pour toutes les occasions.

Au début, Jocelyne a été surprise par le volume de travail qu'exigeait l'exploitation d'une entreprise. « Je pensais que je pourrais travailler 35 heures par semaine et consacrer le reste du temps à me détendre, explique-t-elle. Mais, je devais constamment réfléchir aux prochains projets et aux choses qu'il me restait à faire. » Jocelyne a dû apprendre comment gérer efficacement son temps, surtout les jours où elle avait plusieurs commandes de gâteau à remplir.

Elle a aussi compris que pour générer des affaires, elle devait parfois faire l'effort d'offrir activement ses services au lieu d'attendre que les clients s'adressent à elle. Pendant l'été, elle est devenue beaucoup plus ouverte.

« Le sentiment d'accomplissement surpasse tout ce que j'avais jamais connu », a affirmé Jocelyne, après avoir exploité Cake Designs cet été. S'étant prouvé qu'elle pouvait diriger une entreprise, Jocelyne envisage l'entrepreneuriat comme une option de carrière future.

JOCELYNE **BÉGIN**



HAMILTON, ONTARIO

LES PETITES POMMES FRENCH IMMERSION SUMMER CAMP

Mary Clements s'est inscrite au programme Entreprise d'été dans l'idée de créer une entreprise florissante en enseignant aux enfants à parler le français. Au cours de l'été 2009, elle a lancé Les Petites Pommes French Immersion Camp, et tiré elle-même quelques leçons de cette expérience.

Mary a acquis des connaissances en marketing, planification financière et gestion du temps. Cependant, son entreprise n'aurait pas marché si elle n'avait pas compris ce qui compte le plus dans les affaires : « J'ai compris l'importance de bâtir une solide réputation. »

Mary a compris cet aspect des affaires, après avoir appris par un parent que les instructeurs et les enfants ne parlaient pas assez de français pendant la journée. Craignant que sa réputation ne soit ternie, Mary a immédiatement instauré la règle que le français doit être parlé pendant toute la durée du temps. Grâce à cette mesure rapide, Mary a assuré une expérience de qualité pour les enfants et sa bonne réputation.

« Après cette expérience, j'envisage certainement l'entrepreneuriat comme une option de carrière possible, a affirmé Mary. Je suis très heureuse d'avoir accompli ce projet cet été. C'était vraiment une expérience marquante, gratifiante et unique en son genre. »



PETERBOROUGH, ONTARIO

JOE PRO STUDENT PAINTING

Joseph Della Mora envisageait d'ouvrir sa propre entreprise depuis pas mal de temps, et lorsqu'il a entendu parler du programme Entreprise d'été, il a sauté sur l'occasion. Prêt à peindre pendant plus de 50 heures par semaine, Joseph, âgé de 19 ans, était déterminé à faire fructifier JoePro Student Painting. Ses efforts ont payé.

« J'ai travaillé très dur pour faire des affaires », explique-t-il. Joseph avait aussi un avantage sur ses concurrents à Peterborough, en tant qu'entrepreneur indépendant, parce qu'il n'avait pas de redevances de concession à payer comme beaucoup d'autres étudiants sur le marché de la peinture. Il a pu ainsi offrir les prix les plus bas.

À la fin de l'été, JoePro marchait si bien que Joseph avait embauché plusieurs travailleurs. « Je sens que j'ai accompli quelque chose non seulement parce que j'ai gagné beaucoup d'argent, mais aussi parce que j'ai créé des emplois d'été pour des étudiants de collège et d'université locaux comme moi. »

Après avoir atteint et dépassé tous ses objectifs pour l'été, Joseph a repris ses cours à l'université en septembre. Il prédit un avenir prometteur à son entreprise et prévoit de continuer à l'exploiter pendant les prochains étés.



COLLINGWOOD, ONTARIO

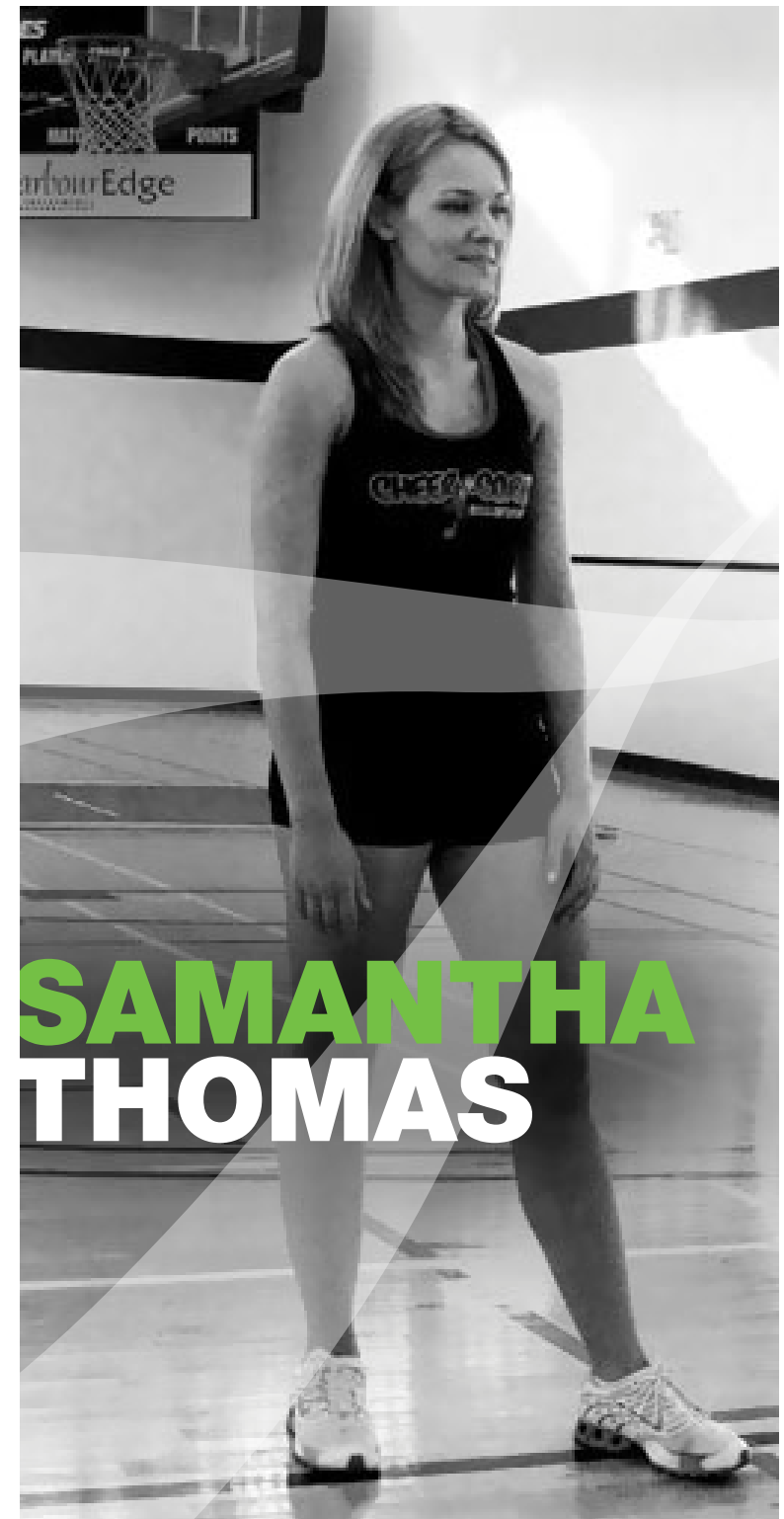
CHEER CORE

Samantha Thomas a profité du programme Entreprise d'été pour créer une entreprise dans un domaine qu'elle adore : CheerCore, un camp de cheerleading (meneuses de claques) à Collingwood.

L'énorme intérêt que son camp a généré s'est révélé une surprise mitigée pour l'étudiante d'études anglaises de 22 ans.

« Si j'avais su qu'il y aurait eu tant de participantes, j'aurais utilisé le vidage d'écran pour imprimer les chemises, ce qui m'aurait permis d'économiser beaucoup de temps et d'argent », a-t-elle expliqué, en parlant des uniformes qu'elle a distribués le premier jour. Bien que le nombre élevé de participantes dès le début lui ait causé quelques problèmes, Samantha y a répondu en réduisant ses frais de publicité payante et recourant au bouche à oreille pour se faire connaître. Cette stratégie a payé parce qu'à la fin de l'été, Samantha avait entraîné plus de 40 participantes, dépassant de beaucoup son estimation initiale de 25.

Lorsqu'on lui a demandé si elle allait poursuivre son entreprise, elle a répondu sans hésiter : « Bien entendu! Je suis là pour rester! »



SAMANTHA THOMAS

BARRIE, ONTARIO

ARROW ADDICT

Propriétaire d'Arrow Addict, Sookwah-Ragobeer, un jeune homme de 17 ans, a lancé son entreprise pour vendre ses t-shirts dessinés à la main sur demande. « Pendant le programme Entreprise d'été, j'ai acquis de nombreuses aptitudes qui m'aideront pour les affaires et dans la vie. »

L'une des leçons que Jordan a tirées dès le début de l'été est qu'il faut savoir s'adapter. Après avoir réalisé qu'il ne pourrait pas vendre ses produits à un stand au festival Caribana à Toronto, Jordan a dû chercher des moyens de servir ses clients plus près de chez lui. Il a trouvé Kempenfest, le plus important événement de Barrie, cette année. Jordan a pu obtenir gratuitement un stand merveilleusement bien situé, ce qui lui a permis de générer un chiffre d'affaires et de présenter Arrow Addict à des milliers de nouveaux clients potentiels.

Avoir modifié sa stratégie de marketing s'est aussi révélé efficace. Jordan a remplacé les dépliants publicitaires par des autocollants personnalisés, qui plaisent mieux aux adolescents.

Jordan pense que son premier été à la tête d'une entreprise a été une remarquable réussite. « Je pense que j'ai réussi à vendre la marque Arrow Addict avec mes t-shirts, et j'espère qu'au fur et à mesure que l'entreprise prendra de l'ampleur, les consommateurs la reconnaîtront. »



SAULT STE. MARIE, ONTARIO

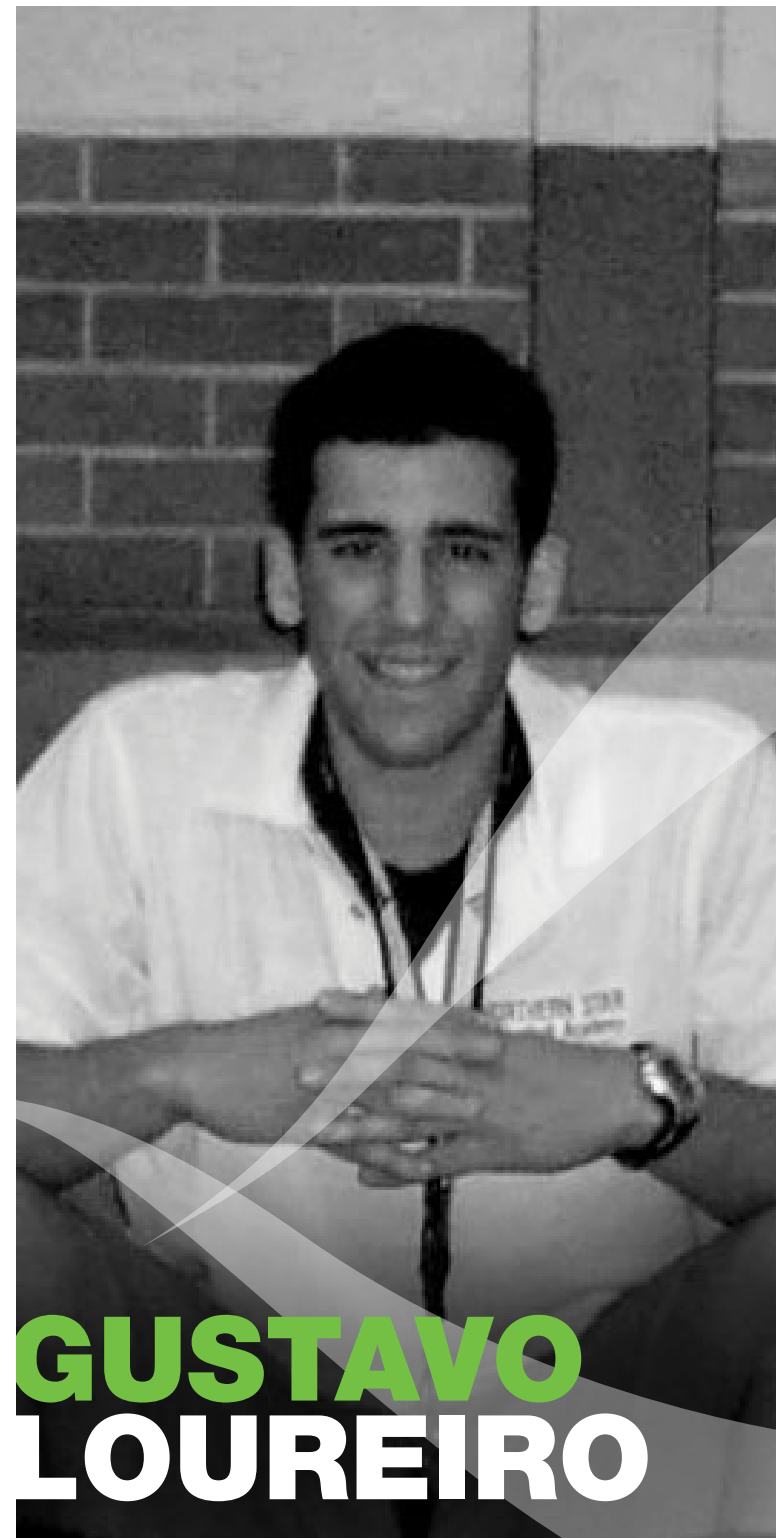
NORTHERN STAR BASKETBALL ACADEMY

Passionné de basketball, Gustavo « Nico » Loureiro envisageait depuis quelque temps de créer sa propre entreprise. En 2009, grâce à l'aide du programme Entreprise d'été, Northern Star Basketball Academy est née. La société offrait des programmes de perfectionnement de la forme physique et de basketball pour les jeunes âgés de 6 à 18 ans.

Nico soutient qu'une planification et une préparation minutieuses ont été les clefs de son succès. « Il faut toujours prévoir et planifier... Plus on planifie et plus on peut économiser », affirme-t-il.

Après avoir déterminé que son marché cible serait les élèves de l'élémentaire et du secondaire, Nico s'est présenté auprès des écoles locales et leur a envoyé des renseignements sur ses programmes. Les écoles étaient heureuses d'aider un jeune entrepreneur et ont promu son entreprise axée sur la condition physique. Ce premier effort a pu produire suffisamment de publicité par le bouche à oreille pour faire démarrer son entreprise, ce qui lui a fait économiser beaucoup de temps et d'argent en publicité pendant l'été.

Quand on lui demande s'il envisage l'entrepreneuriat comme une option de carrière possible, Nico répond sans hésiter : « Bien entendu. J'aime ce que je fais. J'aime être mon propre patron. »





Renseignez-vous au sujet du programme **Entreprise d'été** et de l'emplacement du centre d'encadrement des petits entrepreneurs ou du fournisseur de programme le plus près de chez vous.

APPELEZ AU 1 877 553-5507 ou **VISITEZ** ontario.ca/entreprisedete