



Entreprise
d'été

ANNUAIRE

2011

Vos idées, faites-en votre affaire.



Message de l'honorable Brad Duguid,
ministre du Développement économique
et de l'Innovation de l'Ontario

Les petites entreprises sont les principaux moteurs de l'innovation et de la création d'emplois en Ontario. Entreprise d'été compte parmi les nombreux programmes qui témoignent de l'engagement du gouvernement à soutenir l'entrepreneuriat. Grâce à ce programme, les jeunes peuvent recevoir du financement, une formation en affaires et du mentorat pour les aider à lancer leur entreprise.

En 2011, Entreprise d'été a permis à 695 jeunes Ontariens âgés de 15 à 29 ans de faire eux-mêmes l'expérience de l'entrepreneuriat. L'annuaire met en vedette 28 de ces jeunes entrepreneurs, en décrivant leur réussite et comment ils sont parvenus à surmonter plusieurs difficultés.

Entreprise d'été appuie de nombreux projets d'affaires tout aussi différents les uns des autres, comme le nettoyage en profondeur de voitures, des leçons de tennis, des cours de natation, des cerceaux confectionnés à la main, des foyers personnalisés et des petits gâteaux. Certains étudiants continuent d'exploiter leur entreprise pendant leurs études et bon nombre d'entre eux prévoient reprendre leur projet plus tard.

Dans le cadre d'Entreprise d'été, les étudiants bénéficient de l'aide de gens d'affaires de leur collectivité, des mentors, qui agissent à titre bénévole. Ces mentors, dont deux sont présentés dans l'annuaire, fournissent aux participants des conseils pratiques d'encadrement et discutent avec eux de leur expérience.

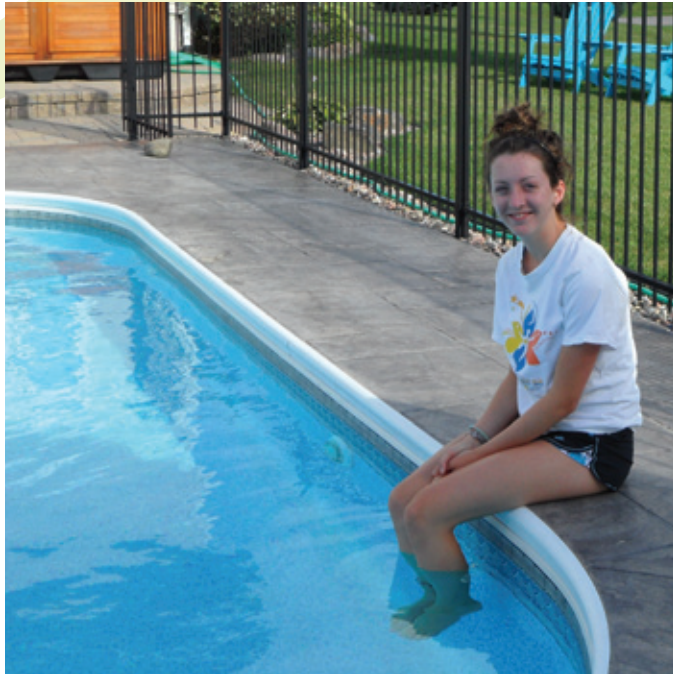
Je suis très fier de ces cas de réussite, que je trouve inspirants. Je félicite tous les participants du programme. Ils font preuve de l'optimisme et de l'ingéniosité incroyables des jeunes de notre province. Notre avenir dépend d'eux.



Brad Duguid
Le ministre du Développement économique et de l'Innovation,



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Mikaela Barnes

Splash Summer Swim Renfrew, Ontario

Mikaela Barnes sait mieux que quiconque comment une image positive peut contribuer à assurer le succès d'une entreprise. En effet, Mikaela a utilisé la subvention de démarrage de 1 500 \$ que lui a octroyée Entreprise d'été pour faire le genre de « splash » qu'il fallait pour que les cours de natation qu'elle offrait se démarquent.

« L'argent m'a permis d'acheter de l'équipement de natation, des accessoires de sécurité et du matériel d'enseignement de qualité supérieure, et d'autres articles indispensables pour le marketing de mon entreprise », explique-t-elle. « Sans cette aide, il aurait été difficile de me forger une image gagnante. »

Mikaela, dont l'entreprise se nomme **Splash Summer Swim**, offrait des cours aux enfants dans sa piscine familiale à Renfrew, une municipalité qui ne compte aucune piscine publique. « Le bouche à oreille et les commentaires positifs des clients se sont avérés un atout précieux pour élargir ma clientèle », raconte-t-elle.

Mikaela compte reprendre son entreprise l'an prochain. « La plupart de mes clients recommenceront les cours de natation l'été prochain », dit-elle, en ajoutant qu'elle envisage même de donner des cours d'aquaforme.



Brittany Bell

Door-Step Detailing Barrie, Ontario

Ce n'est pas tout le monde qui a le temps de nettoyer sa voiture. C'est en constatant cela que Brittany Bell, de Barrie, a mis sur pied son service de nettoyage de voitures à domicile.

« Nous nettoyons les voitures des clients pendant qu'eux travaillent », explique-t-elle. « Ainsi, les gens n'ont pas à se rendre au magasin et y laisser leur véhicule pour recevoir notre service. »

Si l'étudiante en marketing du Collège Georgian n'avait pas d'expérience en entrepreneuriat, elle a vite appris les ficelles du métier. « Chaque jour, nous découvrons de nouvelles façons de mieux exploiter l'entreprise », rappelle-t-elle.

Toutefois, la météo pouvait parfois présenter des obstacles imprévus. C'est pourquoi l'entreprise a fait l'acquisition d'un abri mobile; elle peut désormais offrir ses services même quand la pluie se met de la partie.

De plus, l'entreprise de Brittany lui aura permis d'apprendre à gérer son temps. « Après avoir nettoyé des voitures pendant neuf heures, je devais également consacrer du temps à la comptabilité, aux réservations, au réapprovisionnement d'équipements, etc. Une bonne gestion du temps est essentielle au succès d'une entreprise. »

Brittany prévoit reprendre les rênes de **Door-Step Detailing** l'été prochain et peut-être même agrandir l'entreprise. « Un jour, j'aimerais même en faire une franchise », conclut-elle.

En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Jennifer Broxterman

NutritionRx London, Ontario

Jennifer Broxterman a vécu un été pour le moins marquant. La diététiste et nutritionniste du sport exploite une entreprise de nutrition qu'elle a lancée et qui connaît un succès phénoménal. Son entreprise offre aux clients des rencontres individuelles de conseils nutritionnels, des analyses de l'alimentation et des séminaires sur la nutrition conçus pour les aider à atteindre leurs objectifs en matière de santé.

Celle qui a appris à composer avec les hauts et les bas de la vie d'entrepreneur, en aidant son conjoint à exploiter son entreprise, a pu mettre en pratique les leçons apprises de cette expérience ainsi que les conseils de ses mentors du programme Entreprise d'été pour démarrer son entreprise, **NutritionRx**.

L'étudiante des cycles supérieurs de l'Université Western Ontario ne remerciera jamais assez Entreprise d'été pour lui avoir donné la confiance, les conseils et le soutien financier dont elle avait besoin pour lancer son entreprise et sa carrière professionnelle. « Mon objectif est d'agrandir l'entreprise et peut-être même d'embaucher deux ou trois diététistes lorsque j'aurai obtenu mon diplôme en 2012. Je ne pouvais espérer mieux que d'être payée pour faire ce que j'aime et d'être mon propre patron! », dit-elle en terminant.



Elizabeth Bryan

Breaking Ground CSA Amaranth, Ontario

Bien qu'Elizabeth Bryan ait grandi sur une ferme au nord-ouest d'Orangeville, elle n'en connaissait pas beaucoup sur l'agriculture jusqu'à ce qu'elle lance sa propre entreprise. « J'ai vu mon père gérer sa ferme, mais je ne saissais pas l'aspect commercial que cela comportait », explique Elizabeth.

Depuis qu'elle a lancé **Breaking Ground CSA**, un jardin collectif qui permet aux clients d'acquérir une part de jardin potager en échange d'une portion des récoltes, Elizabeth comprend mieux le fonctionnement d'une entreprise agricole.

Afin de préparer le démarrage de son entreprise, elle a lu un nombre incalculable de livres sur l'agriculture soutenue par la communauté et consulté divers sites Web sur l'agriculture. Forte de ses nouvelles connaissances et après quelques essais et erreurs, son jardin a fleuri jusqu'à devenir une entreprise fructueuse.

Elizabeth est très enthousiaste quant à son avenir. Son entreprise prend de l'envergure et elle accepte de nouveaux clients pour l'été prochain. L'expérience l'a aussi motivée à mettre sur pied un programme de camping, qu'elle veut concrétiser afin de redonner à la communauté.



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Anthony Davis

Start-Up Strategies Sudbury, Ontario

En service-conseil, ce n'est pas votre expérience qui compte, mais bien vos connaissances. « Si vous offrez des services de qualité à un juste prix, les clients trouveront que votre produit vaut la peine », explique Anthony Davis, étudiant en affaires de l'Université Laurentienne.

Les connaissances acquises dans ses cours de comptabilité, de finances et de gestion des affaires n'auront pas été vaines. En effet, elles lui ont largement servi lorsqu'il a lancé son cabinet de conseil dans le cadre du programme Entreprise d'été. Son cabinet offrait des services de planification des affaires, de formation en matière de finances et des conseils de marketing aux jeunes entreprises de la région de Sudbury.

Le réseautage s'est avéré la clé de son succès. « En assistant à des événements, j'ai pu établir un précieux réseau de relations. Ça m'a également permis de rencontrer des gens qui m'ont aidé à exceller dans l'exploitation de mon entreprise et à améliorer mes services. »

Start-Up Strategies a tellement bien fonctionné qu'Anthony prévoit continuer à exploiter l'entreprise. « Une fois mon diplôme en poche, je compte gérer mon entreprise à temps partiel tout en travaillant à temps plein ailleurs », conclut-il.



Luke DiMarco

DiMco Productions Cobourg, Ontario

Luke DiMarco est depuis toujours animé par une passion des ordinateurs et des plus récentes technologies du Web. Il a donc décidé de conjuguer travail et passion en lançant son entreprise, **DiMco Productions**. Le fonctionnement était fort simple : des entreprises technologiques lui faisaient parvenir des produits qu'il mettait à l'essai et évaluait. Après avoir évalué les produits, Luke publiait des témoignages vidéos en ligne destinés aux clients potentiels pour ces produits. De cette façon, il réalisait des profits grâce aux publicités intégrées à ses évaluations publiées sur YouTube.

Luke est très reconnaissant envers les gens du programme Entreprise d'été « pour lui avoir ouvert les yeux sur les occasions d'affaires à saisir dans sa région ». Grâce au programme, il a entendu parler d'une personne vivant près de chez lui, avec qui il a communiqué et qui l'a aidé à se tisser un réseau de contacts, ce qui lui a ouvert de nouvelles possibilités d'affaires et enfin, lui a permis de gonfler ses revenus.

Selon Luke, la plus importante leçon qu'il a apprise en exploitant sa propre entreprise se résume à ces mots : « Soyez aux petits soins avec vos clients. C'est grâce à eux que votre entreprise peut rester à flot. Travaillez dur pour eux; montrez-leur que vous êtes dévoué et ils recommanderont vos services. »

En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Stefan Dina

Tennis, Anyone? North York, Ontario

L'entreprise de Stefan Dina (de North York), dont les activités consistent à offrir des cours de tennis, a connu un démarrage lent. C'est alors qu'il a décidé de prendre le taureau par les cornes et de lancer une campagne de marketing vigoureuse pour promouvoir son entreprise. « Le plus grand défi pour moi a été de trouver suffisamment de clients au début », explique Stefan, qui est instructeur de tennis certifié.

Afin d'augmenter la clientèle de sa jeune entreprise, Stefan s'est tourné vers les dépliants, les amis et la famille. Lorsqu'il a commencé à donner des cours, le bouche à oreille a vite fait son œuvre et **Tennis, Anyone?** s'est retrouvée avec un groupe d'élèves constamment renouvelé. À un moment donné au fil de l'été, la moitié de ses clients lui venaient par l'entremise de clients satisfaits.

L'étudiant en affaires de l'Université York a tiré une grande leçon de son expérience : « Si les ventes ne progressent pas comme prévu, ne jetez pas l'éponge. Les ventes et la demande des clients varient constamment. Il est très important d'en être conscient lorsqu'on exploite une entreprise à long terme. »

Le programme Entreprise d'été lui a fait vivre une expérience positive d'entrepreneuriat. « Gérer une entreprise vous donne la liberté nécessaire pour faire tout ce que vous voulez », dit-il en terminant.



Kassandra Dzikewicz

You Can Swim With Us! Whitby, Ontario

Pour cette nouvelle entrepreneure, la subvention de démarrage offerte par Entreprise d'été était essentielle à la réussite de son entreprise offrant des cours de natation, **You Can Swim With Us!**

Kassandra Dzikewicz, une élève du secondaire de Whitby, offrait des cours de natation aux enfants et aux adultes chez elle dans la piscine familiale. Selon elle, les éléments du programme qui l'ont le plus aidée sont le financement destiné à payer la publicité et l'encadrement des mentors du programme sur les questions de budget.

Malgré son manque d'expérience en gestion d'entreprise, Kassandra a vite appris qu'un réseautage avec les clients et une publicité continus étaient la clé, tout comme l'importance d'une bonne organisation.

Elle a également appris qu'il était important d'offrir un excellent service à la clientèle. Outre que cela a contribué à fidéliser sa clientèle et de l'élargir par le bouche à oreille, la qualité de son service lui a procuré une longueur d'avance sur la concurrence.



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



GlenGarry Landscapes Brighton, Ontario

Pour Alex Foster, entretenir des pelouses, des allées et des patios durant l'été est devenu la voie de son succès financier. Le programme Entreprise d'été lui a donné l'élan nécessaire pour lancer son entreprise, **GlenGarry Landscapes**.

Pour répondre à la demande croissante des clients pour ses services d'aménagement paysager, Alex a dû embaucher un employé à temps plein et deux à temps partiel. En cours de route, il a acquis une précieuse expérience dans la tenue de ses dossiers, une bête noire chez les propriétaires de petites entreprises. « Je devais, malgré leur volume, tenir mes papiers de comptabilité en ordre, dit-il, car c'est extrêmement important, surtout lorsqu'arrive le temps des impôts. »

Alex, qui envisage de faire une longue carrière en tant qu'entrepreneur, prévoit offrir un nouveau service lorsqu'il reprendra son entreprise. « Le programme m'a permis de démarrer ma carrière entrepreneuriale et de m'assurer une sécurité financière pour l'avenir. »

Alex Foster



Gazoo Hoops Guelph, Ontario

Vendre des cerceaux n'est pas chose facile. Parlez-en à Natalie Hastings! « Les gens sont beaucoup plus susceptibles d'en acheter un après une conversation, une démonstration ou un cours », explique Nathalie, qui a passé une partie de l'été à courir les marchés agricoles, les festivals et les foires des environs de Guelph pour vendre ses cerceaux faits à la main.

Afin de mousser les ventes de ses cerceaux, qui, en plus d'être uniques et colorés, sont plus volumineux, lourds et durables que les cerceaux généralement vendus, Natalie, une instructrice certifiée en conditionnement physique, expliquait aux clients comment elle est devenue une bonne danseuse aux cerceaux et leur montrait même quelques tours amusants.

La propriétaire de **Gazoo Hoops**, une étudiante en santé de l'Université de Guelph, croit que les cerceaux pourraient avoir une place dans sa vie plus tard. « Entreprise d'été m'a certainement ouvert les yeux sur les possibilités d'affaires qui s'offrent à moi, dit-elle pour conclure. J'espère pouvoir un jour combiner mon diplôme et cette petite entreprise pour gagner ma vie. »

Natalie Hastings

En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Sam Hyland's Estate & Liquidations Consultant Services St. Catharines, Ontario

Samantha Hyland est une chasseuse d'aubaines. Elle sait donc mieux que quiconque que les meilleures aubaines se trouvent dans les ventes-débarras ou de succession. Or, elle sait aussi que se départir de biens ou gérer des pertes personnelles peut s'avérer très difficile émotionnellement. Son entreprise de St. Catharines, **Sam Hyland's Estate & Liquidations Consultant Services**, lancée dans le cadre du programme Entreprise d'été, offre un soutien à ses clients durant ces moments difficiles. « Se départir des biens qu'on a possédés toute notre vie constitue une importante transition et peut être très difficile », explique-t-elle.

Au début, traiter avec des clients insistants qui désiraient obtenir plus de services sans payer représentait un défi pour Samantha. Mais avec le temps, sa confiance s'est accrue, elle a appris à tenir son bout, elle a atteint son rythme de croisière et ses ventes ont augmenté.

Celle qui aspire à faire carrière comme entrepreneure prévoit exploiter son entreprise tout en étudiant à l'Université Brock. « J'ai toujours voulu avoir ma propre entreprise. Entreprise d'été a rendu moins effrayants mes débuts en solitaire dans le monde des affaires. »

Samantha Hyland



7 Spirits Leadership Team North Bay, Ontario

Le leadership assuré de Natasha Lariviere a certainement contribué au bon fonctionnement de son entreprise, qui organise des ateliers, des séminaires d'un jour et des camps d'été destinés aux adolescents et jeunes autochtones, particulièrement ceux qui sont « à risque ». « L'objectif principal était de les guider de manière positive, explique-t-elle, de les encourager à adopter des modes de vie sains et à poursuivre et terminer leurs études. »

La nouvelle entrepreneure, qui a embauché quatre employés – tous des élèves autochtones – a tiré d'importantes leçons en exploitant son entreprise, **7 Spirits Leadership Team**, qui dessert différentes réserves autochtones de la région de North Bay. « Il est important de bien faire le suivi des dépenses et des fournitures. Il faut toujours connaître son budget afin de ne pas le défoncer ou le sous-utiliser. Si vous dépensez trop, vous mangerez tous vos profits », dit Natasha en terminant.

Natasha Lariviere



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Nicole Lefaiwe

Ariko Penetanguishene, Ontario

Chanteuse et violoniste, Nicole Lefaiwe s'est produite plusieurs fois l'été dernier devant les visiteurs du site historique Sainte-Marie (en Ontario), notamment dans le cadre du Jour des Franco-Ontariens et des Franco-Ontariennes.

Même s'il peut être extrêmement plaisant de jouer de la musique, Nicole a vite appris que l'industrie du spectacle n'était pas toujours de tout repos. « Pour démarrer et gérer une entreprise fructueuse, il faut de la détermination et de la persévérance. » Cette leçon, elle l'a apprise lorsqu'elle a été forcée d'annuler plusieurs récitals en raison du mauvais temps, et qu'elle a finalement reportés.

Bien que Nicole ait offert quelques prestations gratuites en vue d'attirer des clients potentiels, et malgré les défis auxquels elle a dû faire face, son entreprise de divertissement, **Ariko**, a connu un franc succès et a généré des revenus qui ont dépassé ses attentes.

« Grâce à mon expérience fabuleuse, affirme Nicole en parlant d'Entreprise d'été, je pourrai continuer à exploiter mon entreprise pendant encore plusieurs années et peut-être même en faire ma carrière. »



Emily Morrison

Sundae Treats Lucknow, Ontario

Emily Morrison appuie avec enthousiasme les exigences du programme Entreprise d'été en ce qui a trait à la création d'un plan d'affaires. « Un plan très solide, détaillé et soigneusement étudié est la clé du succès, affirme Emily. Avec un bon plan en main, vous avancez dans la bonne direction plutôt que de tourner en rond, et c'est lui que vous consultez lorsque les choses ne se passent pas comme prévu. »

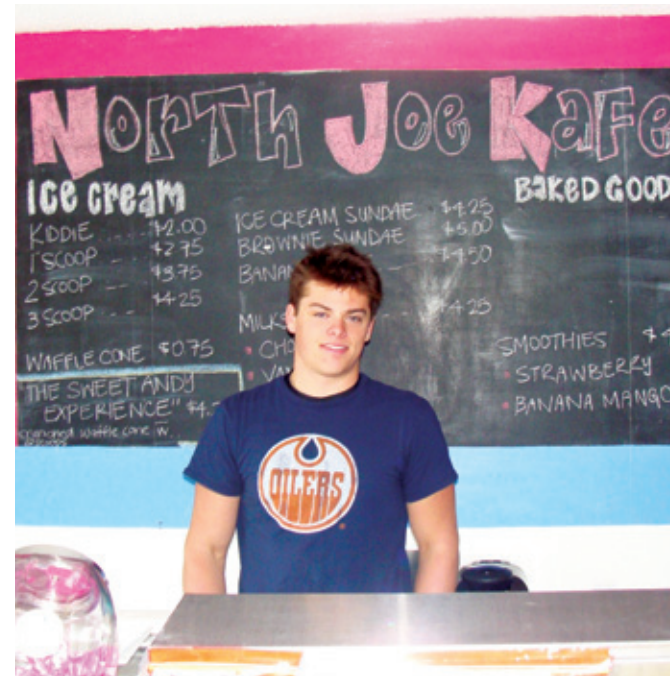
Au grand bonheur de sa propriétaire, **Sundae Treats**, une entreprise qui vend de la crème glacée et des gaufres maison à Lucknow, a extrêmement bien fonctionné, enregistrant des profits avoisinant les 20 000 \$.

« Gérer ma propre entreprise est quelque chose que j'ai toujours voulu faire », souligne Emily, qui a grandi dans une famille d'entrepreneurs en travaillant dans la fraisière familiale. « J'ai été élevée dans ce milieu, donc, prendre les rênes était tout naturel pour moi. »

L'expérience lui a permis d'accroître sa confiance. « À 21 ans, j'ai fondé ma propre entreprise, mettant tout en jeu, et j'ai réussi », termine Emily. Enfin, son expérience lui a aussi confirmé son désir de faire carrière comme entrepreneure.



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Andrew Nullmeyer

North Joe Kafé Parry Sound, Ontario

Andrew Nullmeyer a affronté les réalités de la gestion d'entreprise de front. Le jour de l'ouverture de son commerce, son congélateur principal a cessé de fonctionner et il a perdu environ 300 \$ de crème glacée. Il devait donc prendre des décisions, et vite! « Je suis resté ouvert et j'offrais environ la moitié des saveurs annoncées. J'ai réussi à trouver un congélateur d'occasion en quelques jours et j'ai fait en sorte que notre fournisseur nous envoie d'urgence une unité de remplacement », se souvient-il.

Cette expérience a préparé Andrew pour les autres défis qui surgiraient en cours de route. Pour compenser les pertes qu'il subissait les jours de pluie, **North Joe Kafé** fermait ses portes plus tard lorsqu'il faisait soleil. À la fin de l'été, le commerce de café et de crème glacée, qui était situé à la marina de Muskoka, était devenu une destination populaire.

Malgré un début sinueux, Andrew affirme qu'exploiter une entreprise est « une expérience d'apprentissage incroyable ». L'étudiant en affaires de l'Université Western termine en disant que cette expérience lui a confirmé qu'il était dans la bonne carrière.



Tiia Planert

Cupcakes! Cupcakes! Cupcakes! Waterloo, Ontario

L'engouement exceptionnel pour les petits gâteaux (cupcakes) a motivé l'étudiante de l'Université Queen's, Tiia Planert, à en faire une occasion d'affaires. C'est principalement dans les populaires marchés de St. Jacobs, situés près de Kitchener, que Tiia préparait et vendait ses petits gâteaux gourmands faits d'ingrédients naturels et ornés de glaçages à différentes saveurs, telles que crème au beurre, vanille ou fromage à la crème.

« Fonder **Cupcakes! Cupcakes! Cupcakes!** a changé ma vie, confie Tiia, j'ai tant appris en si peu de temps! »

Sans connaissances préalables de l'industrie alimentaire ou des règles qui la régissent, il est vite devenu évident pour Tiia que gérer son entreprise ne serait « pas du gâteau ». Heureusement pour la propriétaire, ses mentors du programme Entreprise d'été l'ont aidée à surmonter quelques obstacles, comme trouver une cuisine commerciale approuvée ou une police d'assurance adéquate pour l'entreprise.

Celle qui savoure manifestement le succès de son entreprise affirme que la plus importante leçon qu'elle a tirée de cette expérience a été « qu'avec de la détermination, un travail acharné et de la créativité, on peut soulever des montagnes. »



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Erica Plante



Sarah Ray

ACE Swim School Guelph, Ontario

Si Erica Plante n'avait pas d'expérience entrepreneuriale, elle avait sans aucun doute les aptitudes nécessaires pour créer une entreprise. Sauveteuse accréditée, Erica fait profiter les gens de son expertise grâce à son entreprise de Guelph, **ACE Swim School**, qui offre des cours de natation individuels ou en groupe aux enfants de 3 ans à 13 ans.

Erica a vite été confrontée aux défis particuliers que comporte l'industrie des services. « Ce n'est pas comme offrir un produit, explique-t-elle. L'interaction avec le client est un élément crucial. Les clients doivent se sentir à l'aise avec ceux qui les servent. »

Pour Erica, exploiter son entreprise lui procure de la satisfaction, mais la rend surtout très fière d'aider des enfants à acquérir une aptitude essentielle. « J'aide les enfants à profiter d'un passe-temps, explique Erica, qui contribuera à leur sécurité dans l'eau ou près de l'eau, réduisant leurs risques d'être victime d'un accident. »

Afin de répondre à la demande croissante dans sa collectivité, Erica compte continuer à exploiter son entreprise et embaucher des instructeurs.

All Duct Out Innisfil, Ontario

On dit qu'il y a mille et une façons d'utiliser le ruban adhésif. Croyez-le ou non, Sarah Ray, élève au secondaire à Innisfil, lui a trouvé un usage supplémentaire. En effet, Sarah utilise le ruban adhésif pour fabriquer une variété de pièces d'artisanat et de menus articles tels que des bracelets ou des portefeuilles. Toutefois, rassurez-vous : ses créations ne sont pas toutes grises ou argentées.

« Il existe plus de 20 couleurs et motifs différents de ruban adhésif », précise Sarah.

Avec l'aide du programme Entreprise d'été, Sarah a fondé **All Duct Out**, dont elle avait initialement fait la promotion sur sa page Facebook. Puis, elle a commencé à exposer ses réalisations dans les marchés aux puces et les expositions d'artisanat de sa région.

Au cours de l'été, Sarah a appris à devenir plus efficace. « Mon premier portefeuille m'a pris environ cinq heures à réaliser, dit-elle. Maintenant, deux heures suffisent. » Mener son entreprise lui a également permis de comprendre l'importance de bien gérer son temps et d'établir ses priorités. « Je me suis procuré un agenda et j'ai commencé à planifier mes activités plusieurs jours, semaines, voire mois à l'avance, raconte-t-elle. C'est quelque chose que je n'avais pas l'habitude de faire. »



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Chelsea Rodrigues

Sunshine Sweeties Stirling, Ontario

Pour Chelsea Rodrigues, vendre de l'équipement de camping et de pêche a été plus qu'une simple expérience d'affaires. « C'est également une expérience qui m'a permis d'acquérir de la confiance en moi et d'apprendre à vraiment bien me connaître », dit-elle.

« Ma timidité représentait mon plus grand défi, explique-t-elle. Je craignais de faire des erreurs en servant des clients; j'avais peur d'échouer. »

Toutefois, Chelsea a vite réalisé que plus elle parlait aux clients, plus elle gagnait en confiance et mieux se portait son entreprise. Or, cette expérience a stimulé non seulement sa croissance personnelle, mais également celle de ses ventes! En effet, **Sunshine Sweeties**, située dans un camping saisonnier pour véhicules récréatifs aux abords de la rivière Trent, a enregistré des profits qui ont largement surpassé les attentes de sa propriétaire.

Enfin, une fois qu'elle a pris confiance, elle a bien vite appris une précieuse leçon d'affaires : « Il faut prendre l'initiative et avoir confiance en sa capacité d'apprendre. Si tu n'assures pas toi-même le succès de ton entreprise, personne d'autre ne le fera », conclut-elle.



Justin Ruetz

Justin's Premium Produce Port Elgin, Ontario

Il faut de la passion pour ce qu'on fait pour réaussir en affaires. Sans cette passion du métier, Justin Ruetz aurait trouvé interminables ses semaines à cultiver et à vendre des légumes dans la région de Port Elgin.

Un petit conseil de Justin à l'intention des éventuels candidats d'Entreprise d'été : « Choisissez quelque chose que vous aimez faire et soyez ouverts aux idées des autres personnes », dit-il en soulignant que ses conversations avec d'autres agriculteurs l'ont aidé à se préparer à certains défis susceptibles de se présenter sur son chemin.

Si Justin admet qu'il pouvait parfois être difficile de rester motivé, il affirme toutefois avoir réussi à concilier travail et vie personnelle malgré les exigences quotidiennes liées à la gestion de son entreprise, **Justin's Premium Produce**. D'ailleurs, il compte reprendre les rênes de son entreprise l'été prochain.

L'expérience lui aura permis d'apprendre quelque chose sur lui. « Plus tard, je souhaite véritablement demeurer mon propre patron, affirme-t-il. Toutefois, seul le temps nous dira si ce sera à la tête de cette entreprise ou en exerçant une autre passion. »



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Stanford's Household Services London, Ontario

Ce qui était pour Tyler Stanford un moyen de gagner de l'argent lorsqu'il était enfant est devenu une véritable activité professionnelle. Tondre le gazon dans son voisinage n'est qu'un des « menus travaux » offert par **Stanford's Household Services** aux résidents de la région de London.

Il est reconnaissant envers le London Small Business Centre de lui avoir offert le soutien nécessaire en vue d'exploiter une entreprise fructueuse. « Mes mentors se sont assurés que je ne sautais pas d'étape. Par exemple, ils m'ont aidé à obtenir des soumissions d'assurance responsabilité civile et m'ont donné des conseils sur l'enregistrement de ma désignation commerciale », précise-t-il.

La réussite de Tyler l'a motivé à développer son entreprise. Il compte se procurer un camion de service l'an prochain. « Durant l'hiver, je veux élaborer un plan d'affaires qui pourrait comprendre l'embauche d'étudiants pour m'aider dans mes travaux », explique-t-il.

Comme tous les propriétaires d'entreprise, Tyler connaît maintenant la valeur du bouche à oreille. Il explique : « Vous devez prendre le temps de parler de vos réussites à qui veut l'entendre. »

Tyler Stanford



Farmboy for Hire Westmeath, Ontario

L'entreprise de Ben Straathof, **Farmboy for Hire**, est devenue rentable uniquement lorsqu'il a commencé à annoncer ses services. « Lorsque j'ai démarré mon entreprise, je ne saisisais pas l'importance de la publicité », se souvient-il.

Au début, Ben distribuait des cartes professionnelles et affichait des prospectus annonçant ses disponibilités pour effectuer divers travaux de ferme dans le Comté de Renfrew, y compris traire des vaches ou tondre des moutons. « J'avais du travail, mais j'en voulais davantage », dit-il. « Ce n'est que lorsque j'ai commencé à appeler des gens que je connaissais pour leur demander de parler de moi à leurs amis que j'ai atteint le succès convoité. »

Ben conseille aux futurs participants d'Entreprise d'été d'annoncer leurs services, de maintenir l'entreprise organisée, et surtout, d'avoir du plaisir. « Si vous n'avez pas de plaisir avec Entreprise d'été, ce sera difficile d'avoir à cœur vos responsabilités. Ça va toujours mieux quand on a hâte d'aller travailler. »

Comme bien d'autres entrepreneurs d'Entreprise d'été, Ben souhaite continuer d'exploiter son entreprise tout en poursuivant ses études.

Ben Straathof

En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Iron Embers Orangeville, Ontario

Étudiant du Collège Sheridan, Ken Tamminga est bien placé pour savoir à quel point il est important d'offrir un produit unique. Grâce au programme Entreprise d'été, il a pu mettre en pratique cette précieuse connaissance.

Cela a permis à Ken de fonder **Iron Embers**, son entreprise, située à Orangeville, spécialisée dans la fabrication sur mesure de foyers d'extérieur en acier. Adaptés aux goûts du client ou au décor de son aménagement, ses foyers d'extérieur sont maintenant sur le point d'être commercialisés aux quatre coins du Canada et des États-Unis. « Je ne vends pas un produit ou un service; je vends une expérience unique destinée à un créneau précis. Il y a un nombre croissant de clients qui sont insatisfaits des produits bon marché et de mauvaise qualité sur le marché, et qui sont prêts à payer plus cher pour un produit local de qualité. »

L'entreprise a manifestement bien fonctionné et les ventes ont dépassé les attentes de Ken. D'ailleurs, il prévoit lancer de nouveaux produits au printemps prochain. « Le programme Entreprise d'été m'a offert la possibilité de lancer en affaires et de mettre en pratique mes connaissances comme nul autre emploi n'aurait su le faire. »

Ken Tamminga



Live, Laugh, Draw Whitby, Ontario

Pour Livia Tsang, cette artiste de Whitby, l'entrepreneuriat n'avait rien de nouveau. Ses parents sont des entrepreneurs, son frère a participé au programme Entreprise d'été et elle-même a déjà tenté de mettre sur pied son entreprise de photographie. Elle a donc décidé de tenter sa chance au programme Entreprise d'été, dans l'espoir de tirer profit de ses œuvres d'art uniques exécutées au crayon et d'ainsi amener sa passion du dessin au niveau supérieur.

Ainsi, Livia a fait la promotion de son entreprise de portraits au crayon, **Live, Laugh, Draw**, en utilisant les méthodes traditionnelles et celles en ligne. Elle reconnaît que de trouver des clients qui souhaitent voir leur portrait dessiné représentait un défi de taille. Toutefois, elle a surmonté cette difficulté en annonçant son entreprise sur les médias sociaux, en assistant à des expositions et à des événements de la région et en distribuant des cartes professionnelles.

L'expérience lui a appris l'importance de la gestion de temps. « Il ne s'agit pas que d'exécuter les commandes, mais également de prévoir assez de temps pour que les clients reçoivent leur produit dans les délais. »

Livia compte bien continuer à exploiter son entreprise « tant et aussi longtemps qu'il y aura des gens qui aimeront l'art ».

Livia Tsang



En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



Auto Bath Hamilton, Ontario

Ali Ushaksaraei a démarré son entreprise **Auto Bath** en faisant du porte-à-porte dans les quartiers huppés de la région de Hamilton. Lorsque les gens répondaient, Ali leur offrait de laver, polir et cirer leur voiture de luxe – Lamborghinis, Ferraris, Mercedes, etc. – pour moins cher qu'ailleurs. Puis, le bouche à oreille a pris la relève... et les affaires ont décollé.

« Les clients appréciaient mon travail acharné et honnête offert à un juste prix », explique l'étudiant en commerce de l'Université McMaster, en ajoutant que sa diligence a rapporté.

Sans expérience pratique en entrepreneuriat, Ali souligne que le soutien de ses mentors et des prestataires du programme l'ont aidé à gérer divers aspects de l'entreprise.

« Entreprise d'été, c'est l'expérience d'une vie; une expérience que je ne suis pas près d'oublier. Les leçons que j'ai apprises me profiteront certainement tout au long de ma carrière. » Il termine en disant que le programme l'a motivé à conseiller des jeunes marginalisés pour le démarrage de leur propre entreprise.

Ali Ushaksaraei



BT Designs North York, Ontario

Le secret d'une entreprise à succès, c'est d'avoir un bon sens de l'organisation. Evgueniia Vierou est propriétaire d'une entreprise de décoration de ballons de fête située à Toronto. Pour elle, tenir à jour les demandes des clients pour leur soirée d'anniversaire, leur réception-cadeaux et leur fête de départ à la retraite est particulièrement important.

Evgueniia affirme : « Lorsqu'on travaille avec beaucoup de clients, il est difficile de se souvenir de toutes leurs demandes et de leurs couleurs préférées. Le sens de l'organisation est donc de mise. Dès que vous avez une rencontre ou une conversation téléphonique, consignez tout dans un agenda afin de ne rien oublier. »

L'un des plus grands défis auxquels a fait face Evgueniia en exploitant **BT Designs** était de gérer son temps. « Chaque soir, je mettais sur papier une liste de choses à faire pour le lendemain et pour la semaine. De cette façon, je m'assurais de toujours accomplir mes tâches à temps. »

Sa diligence a porté ses fruits, car son entreprise a été rentable et a servi de nombreux clients de sa région.

Evgueniia Vierou

En 2011, ces jeunes entrepreneurs ont transformé leurs idées en entreprise.



MJ Improvements Hamilton, Ontario

Matthew Wilusz, étudiant au MBA de l'Université McMaster, salue le soutien incroyable qu'il a reçu de son prestataire du programme Entreprise d'été pour le succès qu'a connu son entreprise de construction de clôtures et de patios. « Le personnel du Centre d'encadrement des petits entrepreneurs de Hamilton m'a mis en contact avec des spécialistes aguerris en comptabilité, en marketing, en publicité et en entrepreneuriat », explique Wilusz. « Ils ont su propulser mes efforts et la qualité de mon entreprise à un tout autre niveau. »

Toutefois, même avec l'aide de tels spécialistes, gérer **MJ Improvements** nécessitait un travail colossal. « Travailler seul à raison de 12 à 14 heures par jour était tout un défi, ajoute Wilusz. Il faut préparer les prochains contrats plusieurs semaines à l'avance et tenir les clients informés, ce qui s'avère crucial quand la météo fait des siennes. En fait, mon principal défi était d'informer mes clients de manière à ce qu'ils comprennent les répercussions que la météo pouvait avoir sur leur projet. »

Malgré tout, Wilusz a surmonté tous les obstacles avec brio. En effet, il a gagné plus de 70 000 \$ au cours de l'été : un montant sept fois plus élevé que ses prédictions.

Matthew Wilusz



Mike's Maintenance and Lawncare Midland, Ontario

Pour Michael Zondervan, issu d'une famille d'entrepreneurs, exploiter une entreprise – ou « survivre dans la jungle », comme il le dit si bien – n'avait rien de nouveau. Toutefois, c'est grâce au programme Entreprise d'été que Michael a acquis la confiance dont il avait besoin pour lancer sa propre entreprise.

Michael, qui exploitait **Mike's Maintenance and Lawncare** dans la Première nation Beausoleil (région de la baie Georgienne), a appris l'ABC de la gestion d'une entreprise à succès avec l'aide de son prestataire de programme. « Il faut rester à l'affût des nouveaux contrats, et foncer », explique Zondervan. « Si vous ne le faites pas, il y aura quelqu'un d'autre qui le fera, et une fois que vous avez perdu un client, c'est difficile de le reconquérir. »

Michael a attrapé la piqure de l'entrepreneuriat, cela ne fait aucun doute! Cet inventeur en herbe qui compte suivre les traces de ses parents lance un dernier conseil aux futurs candidats d'Entreprise d'été : « Réseauter et sachez saisir les occasions qui s'offrent à vous. »

Michael Zondervan



Stewart McLaren

Almac Industrial Systems
Aurora, Ontario

Stewart McLaren a de nombreux points en commun avec les étudiants qu'il mentore dans le cadre du programme Entreprise d'été. En effet, Stewart a lancé sa carrière d'entrepreneur lorsqu'il était étudiant grâce à un programme semblable, qui l'a aidé à concevoir un outil de coupe de pierre destiné à la vente aux jardiniers paysagistes et aux entreprises de location. Il attribue une grande partie du succès qu'il a connu par la suite aux mentors qui l'ont soutenu dans sa démarche.

« Beaucoup de personnes m'ont mentoré au fil des ans », affirme Stewart, maintenant président d'Almac Industrial Systems à Aurora, « que ce soit mon voisin qui travaillait dans les voitures, des enseignants, des gens de métier ou des professionnels. »

Il ajoute : « C'était un privilège de me voir offrir un rôle de mentor auprès des entrepreneurs du programme Entreprise d'été. » Son travail consiste principalement à évaluer leurs besoins et à leur offrir un bon encadrement.

Stewart prend non seulement plaisir à mentorer les participants, mais surtout, il retire beaucoup de son expérience. « Les étudiants m'ont enseigné de nouvelles méthodes, fait connaître de nouveaux marchés et m'ont gardé motivé. »

Conseiller en marketing
Lindsay, Ontario

Pour l'entrepreneur retraité Peter Townend, mesurer le succès d'un participant d'Entreprise d'été ne se limite pas au calcul de profits. Peter affirme que la vraie valeur du programme repose sur l'enseignement « des grandes leçons de la vie » aux jeunes.

Il explique : « Apprendre à interagir avec les gens, être confronté à toutes sortes de situations et savoir comment se comporter valent bien plus que des revenus. »

Peter offre encore des services de consultation en marketing de temps à autre, tout en agissant à titre de mentor depuis 2003 au Centre d'aide aux nouvelles entreprises de Kawartha Lakes, pour le programme Entreprise d'été.

« Je me suis lancé en affaires, pour moi, à l'âge de 49 ans, et j'ai trouvé l'expérience beaucoup plus difficile que je ne le croyais. J'éprouve une grande satisfaction à l'idée de partager mes expériences et mon expertise, et d'ainsi aider les participants d'Entreprise d'été à démarrer une entreprise fructueuse. »

Il aime particulièrement travailler avec des jeunes « qui ont l'ambition de réussir et qui font montre d'enthousiasme. » Après tout, c'est une formule qui garantit le succès dans tout.



Peter Townend

Pour de plus amples informations et pour trouver l'organisme prestataire du programme Entreprise d'été le plus près de chez toi, appelle le **1-888-745-8888** ou visite le site **www.ontario.ca/entreprisedete**

