



Épreuve par le FEU

Il y a un peu plus d'un an, l'entreprise de Nicolas Marcotte était au bord d'une crise. En fait, garder la tête hors de l'eau devenait un exercice d'équilibre, une réalité à laquelle sont confrontés la plupart des entrepreneurs à un moment donné ou un autre durant leur vie.

Power-Lite Industries, l'entreprise de M. Marcotte, se spécialise dans la production de poteaux d'éclairage des rues et de poteaux électriques. Ses clients sont répartis aux quatre coins du monde. Comme toute entreprise en émergence, Power-Lite a son lot de défis qui lui est propre. La demande pour ses produits est constante, mais les problèmes de liquidités surviennent continuellement alors que l'entreprise tente de s'établir aux yeux de fournisseurs plus importants.

Comment M. Marcotte a-t-il réussi à s'extirper de cette situation précaire ?

« En partie par la chance, explique-t-il en riant. Mais principalement en apprenant juste à contrôler les nouvelles situations à mesure qu'elles survenaient. C'était finalement une question de faire en sorte que chaque dollar compte, et d'obtenir le bon financement au bon moment. »

Quand le danger s'est éloigné, l'année 2009 s'est avérée une année propulsive pour Power-Lite. Ses revenus ont pratiquement décuplé comparativement à l'année précédente. Mais au-delà de cela, les dirigeants ont gagné la confiance de leurs fournisseurs et se sont taillé une place sur le marché.

M. Marcotte maintient qu'en dépit de toutes les nuits blanches, tous les entrepreneurs doivent traverser leur propre épreuve par le feu pour finir en première position. « Parfois, il peut nous sembler qu'il n'existe aucune solution. Mais en communiquant avec vos

partenaires, qu'il s'agisse de vos employés ou de vos banquiers, vous pouvez découvrir une voie jusqu'alors insoupçonnée. Après tout, il s'agit de votre entreprise. Vous êtes un entrepreneur. Et parfois vous devez combattre le feu. »

PROGRAMME DE MENTORAT POUR LES ENTREPRISES AUTOCHTONES

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone (CCCA) recherche des entrepreneurs autochtones pour participer au nouveau Aboriginal Business Mentorship Program (programme de mentorat pour les entreprises autochtones).

Chaque entrepreneur autochtone participant au programme (protégé) se verra associé à un cadre d'entreprise, autochtone ou non (mentor), qui l'aidera dans la poursuite de ses objectifs d'entreprise au moyen d'échanges individuels.

Des équipes seront formées en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique et en Saskatchewan.

Pour être admissible, le protégé doit être membre des Premières nations (inscrit ou non inscrit), Métis ou Inuit, travailler à son propre compte depuis au moins deux années consécutives et générer des profits. Les mentors doivent être bien établis au sein d'une entreprise ou à la retraite et détenir plusieurs années d'expérience professionnelle.

Pour participer au Aboriginal Business Mentorship Program ou pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la personne-ressource suivante :

Joseph Bastien

Coordinateur du programme de mentorat
416 961-8663, poste 229
jbastien@ccab.com
<http://www.ccab.com/mentoring.html>

DEVENEZ un LEADER sur votre marché



Nul ne connaît mieux que vous votre entreprise, vos produits ou vos clients. BDC peut vous aider à élaborer des stratégies de vente et de marketing pour augmenter vos ventes, votre pénétration du marché, le rendement de vos initiatives de marketing, les clients potentiels intéressés et le taux de réponse des clients.

Conseils pour optimiser vos stratégies de croissance :

1 Convertir votre plan d'affaires en une stratégie clé-en-main.
Votre plan stratégique déterminera vos objectifs de croissance. Le plan marketing précisera les objectifs, les tâches, le budget et les échéances.

2 Segmenter votre marché et connaître vos objectifs.
Vos efforts de marketing et de vente doivent cibler des groupes aux besoins semblables.

3 Aiguiser votre proposition de valeur. Démarquez-vous des concurrents avec une expérience client et une proposition de valeur uniques et cohérentes. Décortiquez votre expérience client pour cerner votre avantage concurrentiel.

4 Renforcer vos processus de vente. Le succès exige une combinaison de compétences, d'outils, de processus et de soutien managérial. Donnez aux employés des outils et processus qui les aident à gérer leur temps et à générer des résultats cohérents (traitement des commandes, prévision, propositions de prix, analyse des marges, gestion des stocks et planification des ressources).

5 Équilibrer les activités de sollicitation de clients potentiels et de vente pour obtenir des résultats. Les stratégies efficaces conjuguent des tactiques de marketing et de vente. Les techniques de marketing alimentent votre pipeline de ventes. Les spécialistes des ventes concluent les affaires.

6 Évaluer vos mesures de vente. Suivez vos progrès en évaluant l'activité (nombre d'occasions, de clients potentiels, d'affaires conclues, etc.). Cela vous fournira les taux de conversion nécessaires pour gérer efficacement vos processus de vente.

BDC CONSULTATION PEUT VOUS AIDER

- > Cerner votre marché, vos segments et vos objectifs selon les besoins de vos clients.
- > Optimiser votre gamme de produits et services.
- > Créer une stratégie clé-en-main directe ou indirecte, interentreprises, entreprise-gouvernement ou entreprise-consommateurs.
- > Définir votre stratégie de tarification.
- > Préparer un budget fondé sur votre plan marketing.

CONTACTEZ-NOUS

Services bancaires aux autochtones

155 rue Carlton, Bureau 220, Winnipeg (Manitoba) R3C 3H8

Monica James

Directrice, Services d'affaires aux autochtones
204-983-8924 | monica.james@bdc.ca

Cheryl K. Watson

Représentante, Services bancaires aux autochtones
204-983-3993 | cheryl.watson@bdc.ca

Patrick Lamarre

Directeur, Services d'affaires aux autochtones
514-697-5659 | patrick.lamarre@bdc.ca



DONNEZ VOTRE OPINION :

Devenez membre du panel *Points de vue* !

Découvrez comment participer :
www.pointsdevuebdc.com