



Top 30 moins 30 ans

Comment ces « Y » se sont démarqués

Innovateurs, fonceurs et visionnaires, les trente entrepreneurs de moins de 30 ans les plus prometteurs que nous vous présentons ici sont à des lieues de l'image négative qu'on se fait de la génération Y dans le monde du travail. Et en plus, ils ne sont pas uniquement préoccupés par les profits.

Martin Bisailon

Le Journal de Montréal

Telles sont les conclusions auxquelles arrivent les sept membres du Comité d'intervenants du monde des affaires formé par Confluences Communications à la demande du Journal Votre Argent. Leur mandat : désigner les 30 jeunes les plus inspirants de leur génération dans le monde des affaires.

La sélection du comité est constituée de treize jeunes femmes et de dix-sept jeunes hommes. Ils ont été choisis pour leur vision, leur leadership et leur engagement social, entre autres.

« Ce qui les démarque le plus, c'est qu'ils savent ce qu'ils veulent. Ils ont des valeurs bien trempées. Par exemple, ils ne font pas que parler d'environnement, ils appliquent cela à leurs principes », analyse Miguel Valero, directeur général de SimplexGrinnell, Tyco International, qui a participé à la sélection.

« Ils ont pour dénominateur commun de bâtir leur entreprise avec une conscience citoyenne », ajoute Alfred Pilon, des Offices jeunesse internationaux du Québec.

Tendance

Pour les trente jeunes entrepreneurs que nous vous présentons, le succès ne se mesure pas qu'en termes financiers. Pour la grande majorité, leur entreprise se démarque en faisant la promotion d'idéaux sociaux ou environnementaux.

En outre, ces entrepreneurs ne font pas qu'investir leurs énergies au sein de leur compagnie. Ils sont également engagés dans leur communauté par le biais de divers organismes, peut-on remarquer.

« On voit que les causes sociales sont importantes chez les jeunes entrepreneurs », constate Nicole Laverrière, du Service de mentorat d'affaires de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec.

Enfin, les membres du comité notent que les gens d'affaires de la génération Y ambitionnent de se réaliser au plan personnel grâce leurs projets d'entreprise.

Avenir

L'idéalisme de ces jeunes entrepreneurs va-t-il résister aux épreuves et défis du monde des affaires ?

Liette Lamonde, de la Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse, est persuadée que l'engagement de la génération Y ne s'estompera pas à mesure qu'elle vieillira.

« Les jeunes gens d'affaires cherchent à résoudre des problèmes par le biais de leur entreprise. Je ne crois pas que c'est une mode car ce sont des individus qui sont, à la base, engagés », observe-t-elle.

En dépit de ces remarquables qualités, les jeunes entrepreneurs devront faire face à de grands défis, comme leurs prédécesseurs. Le plus important sera celui de la patience, estime Carol Allain, auteur et conférencier spécialiste de la génération Y.

« Ils sont tellement habitués aux résultats rapides à court terme que je me demande comment ils seront capables de se relever d'un échec », conclut-il.

mbisaillon@journalmtl.com

Top 30 moins 30 ans

Trente jeunes entrepreneurs à surveiller

1) Nom : Kim Auclair

Âge : 23 ans

Fonction : fondatrice

Entreprise : Mikimya

Quoi : création de contenu d'interfaces numériques

Où : Montréal

2) Nom : Anaïs Barbeau-Lavalette

Âge : 29 ans

Fonction : cinéaste

Réalizations : le long métrage Le Ring, le court métrage Le Petit Prince de Buenos Aires

Où : Montréal

3) Nom : Éric Bélanger

Âge : 29 ans

Fonction : président
Entreprise : Chef sur invitation
Quoi : service de traiteur
Où : Montréal

4) Nom : Jonathan Bolduc
Âge : 30 ans
Fonction : président-fondateur
Entreprise : Natur'eau-lac
Quoi : protection et restauration d'habitats aquatiques
Où : Saint-Camille (Estrie)

5) Nom : Guillaume Bouchard
Âge : 26 ans
Fonction : président
Entreprise : NVI Solutions
Quoi : conception de sites Web visant à augmenter le volume d'affaires
Où : Montréal
<http://www.nvisolutions.com/>

6) Nom : Simon Caron
Âge : 25 ans
Fonction : président-fondateur
Entreprise : SCL Medtech
Quoi : spécialiste de la métrologie des aérosols
Où : Montréal
<http://www.sclmedtech.com/index.html>

7) Nom : Winston Chan
Âge : 27 ans
Fonction : chiropraticien
Entreprise :
Quoi : cogestionnaire d'une clinique
Où : Montréal

8) Nom : Naor Cohen
Âge : 25 ans
Fonction : président-fondateur
Entreprise : Aqua Distribution

Quoi : import-export et embouteillage d'eau
Où : Saint-Laurent

9) Nom : Charles Desjardins
Âge : 30 ans
Fonction : vice-président, ventes et marketing
Entreprise : Absolutnet
Quoi : spécialiste en développement de solutions d'affaires électroniques
Où : Boisbriand

10) Nom : Annick Duchesne
Âge : 23 ans
Fonction : présidente-fondatrice
Entreprise : Kina Communications
Quoi : agence de publicité
Où : Repentigny

11) Nom : Jean-Sébastien Dufresne
Âge : 25 ans
Fonction : fondateur-coordonateur
Entreprise : Iciéla
Quoi : coopérative de solidarité avec le Mali
Où : Brossard

12) Noms : Geneviève Dumas & Geneviève Flageol
Âges : 26 et 27 ans
Fonction : copropriétaires
Entreprise : Moly Kulte
Quoi : confection de vêtements et d'accessoires fabriqués à partir de matériaux recyclés
Où : Montréal

13) Nom : Noémie Forget
Âge : 30 ans
Fonction : directrice générale
Entreprise : Lubu
Quoi : librairie-café communautaire du quartier Hochelaga-Maisonneuve
Où : Montréal

14) Nom : Rachel Fortin

Âge : 29 ans

Fonction : présidente-fondatrice

Entreprise : Rachel F.

Quoi : création d'accessoires faits de cuir et fourrures recyclés

Où : Montréal

15) Nom : Jean-Philippe Gentès

Âge : 28 ans

Fonction : directeur général

Entreprise : Galenova/Gentès & Bolduc

Quoi : pharmacie desservant des pharmaciens communautaires, des établissements de santé, des vétérinaires et des producteurs agricoles

Où : Saint-Hyacinthe

16) Nom : Ève Gravel

Âge : 28 ans

Fonction : propriétaire

Entreprise : Ève Gravel Design

Quoi : création de vêtements pour femmes

Où : Montréal

17) Nom : Romain Jallon

Âge : 26 ans

Fonction : directeur, recherche et développement

Entreprise : Reveeco

Quoi : spécialiste en réduction de la consommation d'eau domestique

Où : Montréal

<http://www.reveeco.com/fr/accueil.aspx>

18) Nom : Nathalie Joannette

Âge : 30 ans

Fonction : présidente

Entreprise : Grelots, bâtons et Cie, du Fou du cochon

Quoi : charcuterie artisanale

Où : La Pocatière

19) Nom : Olivier Lajoie

Âge : 27 ans

Fonction : cofondateur, conseiller

Entreprise : Développement Effenco

Quoi : développement et commercialisation des technologies hybrides de récupération d'énergie

Où : Montréal

20) Nom : Maxime Lavoie

Âge : 24 ans

Fonction : conseiller

Entreprise : Caisse d'économie Desjardins

Quoi : spécialiste en financement d'entreprises

Où : Montréal

21) Nom : Mélissa Mongiat

Âge : 28 ans

Fonction : designer

Entreprise : À son compte

Quoi : elle a été choisie par le prestigieux magazine Wallpaper comme l'un des 10 designers les plus prometteurs de la planète.

Où : Londres, Grande-Bretagne

22) Nom : France-Élianne Nolet

Âge : 30 ans

Fonction : directrice, développement des affaires Entreprise : Publications Transcontinental

Quoi : imprimerie et journaux

Où : Montréal

23) Nom : Dannie Pomerleau

Âge : 22 ans

Fonction : fondatrice-directrice

Entreprise : clinique d'apprentissage Pomme d'Api

Quoi : centre éducatif spécialisé en orthopédagogie

Où : Repentigny

24) Nom : David Proulx

Âge : 26 ans

Fonction : président

Entreprise : Oui Marketing

Quoi : planification stratégique et marketing

Où : Montréal

25) Noms : Jessica Rivière-Gomez et Anne Tremblay

Âge : 26 ans

Fonction : associées

Entreprise : Index-Design
Quoi : répertoire Web destiné aux professionnels du design
Où : Montréal

26) Nom : Jean-Philippe Rondeau
Âge : 27 ans
Fonction : président-fondateur
Entreprise : Econogy
Quoi : courtage et recyclage de matières résiduelles
Où : Montréal

27) Nom : Caroline Saulnier
Âge : 30 ans
Fonction : présidente
Entreprise : Synetik Design
Quoi : fabricant d'équipement ergonomique
Où : Saint-Jacques (Lanaudière)

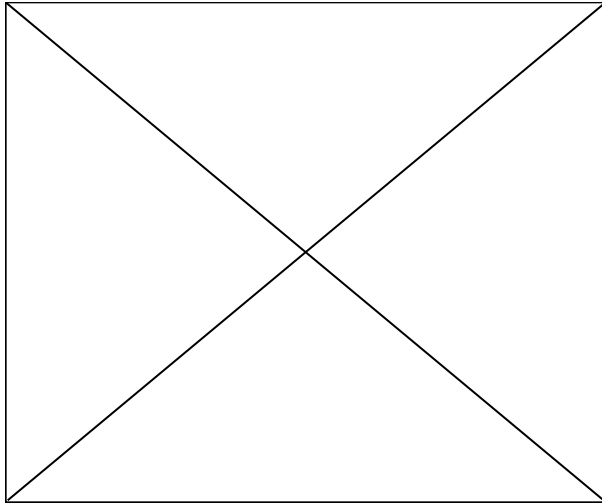
28) Nom : Sophie Séguin
Âge : 26 ans
Fonction : présidente-fondatrice
Entreprise : Ruze Communications
Quoi : marketing environnemental
Où : Montréal
<http://www.ruzecommunication.com/siteAug2008/index.html>

29) Nom : Pierre-Luc Simard
Âge : 28 ans
Fonction : président
Entreprise : Nutrableu
Quoi : producteur de bleuets sauvages biologiques
Où : Normandin (Lac-Saint-Jean)

30) Nom : Patrick Veilleux
Âge : 28 ans
Fonction : propriétaire
Entreprise : Versa
Quoi : restaurant de nouvelle cuisine
Où : Québec
<http://www.versarestaurant.com/>

Top 30 moins 30 ans

Le guérisseur, l'embouteilleur, le coopérant, la rusée, le recycleur, le pédagogue, l'innovatrice



Martin Bisailon

Le Journal de Montréal

Dans le monde du travail, la génération Y a le dos large. On dit qu'elle est centrée sur elle-même, hédoniste et individualiste. On répète aussi que son rapport au labeur manque d'intensité et que les jeunes accordent de plus en plus d'importance à leur qualité de vie, au détriment de leur travail.

Est-ce que cette perception est conforme à la réalité chez les jeunes entrepreneurs ?

À la demande du Journal Votre Argent, un comité formé par Confluences Communications a sélectionné trente jeunes de moins de 30 ans qui sont les plus prometteurs dans le milieu des affaires au Québec.

Ils sont designer, coopérant, pdg, importateur, scientifique, professionnel de la santé ou restaurateur. Leurs parcours sont variés. Parmi eux, certains sont bardés de diplômes, d'autres sont autodidactes. Mais tous sont entreprenants, tous se sont distingués dans leur milieu et tous ont le monde comme terrain de jeu.

Le guérisseur

« J'ai toujours voulu être mon propre patron, gérer mes affaires. Je veux que mes patrons soient mes clients », lance avec détermination Winston Chan, 27 ans, pendant qu'il palpe – avec force – la colonne vertébrale du représentant du Journal.

Ce fils d'immigrants chinois a grandi dans le quartier multiethnique montréalais de Côte-des-Neiges. Il a obtenu son doctorat en chiropratique de l'Université du Québec à Trois-Rivières en 2004.

Depuis, il tient une clinique avec deux autres de ses collègues. Est-il un entrepreneur ou un professionnel de la santé ?

« Veut, veut pas, on travaille à notre compte dans le privé. Il faut donner d'excellents services mais il faut aussi avoir une clinique rentable », répond-t-il.

Un exemple

Pour bâtir sa clientèle, M. Chan a multiplié les activités de réseautage, estimant que c'était là sa principale chance de se constituer une clientèle.

« À long terme il faut semer, pas aller à la chasse », affirme-t-il.

Grâce à cette tactique, M. Chan reçoit de 50 à 100 patients par semaine dans son cabinet de la rue Fleury, dans Ahuntsic.

Mais pour le jeune entrepreneur, la réussite professionnelle ne se calcule pas uniquement en termes de clients et de bénéficiaires.

« Mon rêve, c'est que les communautés culturelles puissent s'intégrer davantage à la société québécoise. Moi, je veux être un modèle pour les autres générations. »

L'embouteilleur

Diplômé en géographie, Naor Cohen ne se destinait pas à l'importation et la distribution d'eau embouteillée haut de gamme. Mais il y a un peu plus de trois ans, un voyage en Italie a transformé sa vie.

« J'y ai visité une boutique où on vendait de l'eau. Ça m'a donné l'idée de me lancer dans ce commerce », se souvient-il, assis à son bureau de l'arrondissement Saint-Laurent.

L'homme de 25 ans a fondé Aqua Distribution en 2005. L'entreprise se spécialise en importation et distribution de grandes marques d'eau embouteillée. Sa première cible : les restaurants.

« C'était un défi. Comment vendre de l'eau embouteillée dans un pays qui regorge d'eau comme le Canada ? Nous avons trouvé la formule gagnante pour convaincre les restaurateurs de passer de l'eau du robinet à l'eau en bouteille », dit-il.

Le « coup de génie » de M. Cohen est d'avoir importé des bouteilles aux lignes et couleurs épurées, objets quasiment décoratifs posés sur les tables de restaurants.

Croissance

En plus d'exporter et d'importer plusieurs gammes d'eau, Aqua Distribution compte aussi sa propre marque, Source. Les produits de la compagnie sont en vente dans les Pharmaprix, Metro et IGA, entre autres. Quelques bannières américaines distribuent aussi ses bouteilles.

En outre, l'entreprise a une participation dans une usine d'embouteillage située en Ontario.

À l'heure actuelle, cinq employés travaillent chez Aqua Distribution, y compris son fondateur. Quant à son chiffre d'affaires, il est « en croissance », affirme M. Cohen. S'il faut en croire le jeune homme d'affaires, cette croissance se poursuivra sans doute parce qu'Aqua Distribution se prépare à mettre en marché de l'eau embouteillée dans des contenants de type Tetra Pak, une première en Amérique du Nord.

« Avec ça, notre expansion va être exponentielle », prédit-il. **Le coopérant**

Une chose détonne quand l'on pénètre dans le bureau de Jean-Sébastien Dufresne. Deux grands tableaux blancs, noircis de notes, sont posés sur des chevalets. Ils servent à rappeler au jeune homme de 25 ans ses deux emplois du temps, soit les études et l'organisme qu'il a fondé en 2004, Iciéla.

«L'idée m'est venue après un séjour au Mali en 2002, avec Jeunesse Canada monde. Ça m'a initié à l'interculturel. », raconte M. Dufresne.

Iciéla favorise les rapprochements entre le Québec et le reste du monde par le biais de parainages, de conférences et d'activités scolaires. L'organisme souhaite lancer dans un avenir rapproché une coopérative internationale de commerce équitable.

«Nous vivons dans une économie capitaliste. Dans le cadre de cette économie, il est possible de réussir en s'engageant socialement et en suivant ses valeurs», pense M. Dufresne. Peut-être, mais jusqu'à présent, Iciéla a toujours fonctionné à même les revenus du jeune homme passionné. Cette année en revanche, M. Dufresne a fait des demandes de subvention «dans les trois chiffres», dit-il.

Comme les autres

«J'ai les mêmes défis que rencontre un entrepreneur traditionnel, c'est-à-dire la gestion et le financement», observe celui qui coordonne le travail de quelques 30 bénévoles.

«Je pense que notre génération est plus coopérative que les précédentes. Notre réussite ne passe pas uniquement par notre réussite individuelle», poursuit-il.

À moyen et long terme, M. Dufresne voudrait fédérer les groupes avec lesquels il collabore à l'étranger au sein d'une organisation internationale.

Mais en attendant, le jeune entrepreneur doit composer avec des contraintes de temps. Outre sa gestion d'Iciéla qui lui prend 60 heures par semaine, il étudie en langue à l'UQAM, termine une maîtrise en gestion des coopératives à l'Université de Sherbrooke... tout en complétant un MBA à l'Université du Cap-Breton.

On comprend donc mieux pourquoi il a besoin de deux tableaux pour s'y retrouver.

√ www.iciela.org

La rusée

Qui a dit que le marketing était incompatible avec l'environnement ?

Sophie Séguin, propriétaire de Ruze Communications, a décidé de prouver le contraire.

« Souvent, le marketing est perçu comme un outil de consommation, même de surconsommation. À Ruze, on change le diable en ange en mettant en marché de bonnes choses », dit-elle.

L'entreprise qu'a mise sur pied Mme Séguin il y a deux ans est spécialisée en services de communications graphiques et en marketing responsable. L'objectif : promouvoir les produits et les comportements environnementaux.

« Pour chaque service qu'on rend au client, que ce soit un service de communications ou de marketing, on pense au volet environnemental du produit », précise la jeune femme de 26 ans.

Une question de valeurs

Quand Mme Séguin a décidé de se lancer en affaires, il lui était impensable de diriger une entreprise allant à l'encontre de ses valeurs personnelles car, croit-elle, les deux vont de pair.

« Il ne faut surtout pas écouter les gens qui disent de faire des affaires comme tout le monde. On peut faire des affaires différemment et être très rentable, tout en conservant nos valeurs », explique-t-elle avec persuasion. À preuve, Ruze compte déjà six employés et une cinquantaine de clients.

« Je suis une idéaliste très terre à terre. Le monde peut changer grâce au monde des affaires », pense Mme Séguin.

Le Recycleur

Jean-Philippe Rondeau se présente à la porte de son usine d'Anjou, les cheveux ébouriffés et l'air fatigué. Le fondateur d'Econogy a la chemise et la cravate parsemés de particules de polystyrène expansé (plus connu sous le nom styrofoam).

Constituée en 2006, l'entreprise du jeune entrepreneur se spécialise notamment en recyclage de cette matière qu'aucune autre société ne récupère au Canada.

«On a développé des niches pour recycler des matières complexes. Tout ce que les gens ne savent pas quoi faire avec, on le prend et on le récupère», illustre l'homme d'affaires de 27 ans.

Même si il est préoccupé par le développement durable et l'écologie -il roule en Smart pour donner l'exemple- M. Rondeau garde les deux pieds bien sur terre pour parler de ses affaires, préférant l'action au symbolisme.

«Je ne suis pas un entrepreneur «vert» comme certains s'affirment. Mes clients font affaire avec moi parce qu'ils font de l'argent. C'est ma tactique de développement durable», explique-t-il.

La main à la pâte

Avant de fonder Econogy en 2006, M. Rondeau a passé 7 ans à travailler dans le secteur manufacturier. En plus de quelques certificats universitaires, il a complété un D.E.C. en génie mécanique, une formation qui lui a bien servi.

«Tout ce qu'il y a ici, je l'ai assemblé et plogué. Je n'ai pas de mécaniciens», raconte celui qui emploie quatre personnes et compte une cinquantaine de clients pour un chiffre d'affaires d'un million par an.

D'après M. Rondeau, le recyclage est une niche d'avenir. Il entend se positionner dans cette industrie en se spécialisant dans les matières complexes.

D'ici cinq ans, il souhaite développer d'autres moyens de production et estime qu'Econogy comptera une cinquantaine d'employés.

«Nous sommes une génération qui veut profiter de la vie. Moi, je prend plaisir à travailler et à bâtir une entreprise. Je le fais pour les valeurs de ma génération», conclut-il.

La pédagogue

Aménagée dans une maison multigénérationnelle d'un beau quartier de Repentigny, la clinique d'apprentissage Pomme d'Api ressemble aux autres établissements du même genre.

Dans diverses pièces magnifiquement décorées, on retrouve des jouets, des livres et des dictionnaires. Ces objets en apparence ludiques sont destinés à aider des jeunes de 3 à 17 ans à mieux communiquer.

La particularité de cette entreprise est qu'elle a été fondée il y a trois ans par Dannie Pomerleau, qui avait alors... 19 ans.

« Je me considère avant tout comme une femme d'affaires. Mais bien sûr, j'ai la vocation de l'orthopédagogie et de l'aide aux enfants », explique-t-elle en essayant de distinguer la thérapeute de l'entrepreneure.

À la base de cette entreprise, il y a une histoire bien personnelle. En effet, ce sont les problèmes d'un de ses proches ayant connu des troubles d'apprentissage sévères qui ont conduit Mme Pomerleau à mettre sur pied sa clinique. « Ça m'a grandement influencée. En voyant les besoins criants dans ce domaine, j'ai décidé de m'y investir. », relate-t-elle.

De gros projets

Pomme d'Api compte huit employés spécialisés dans divers champs d'intervention, de l'autisme au trouble de développement langagier, entre autres. Ces thérapeutes voient une centaine de patients par année.

Mme Pomerleau consacre de 85 à 90 heures par semaine à sa clinique. Mais la jeune femme n'entend pas s'arrêter là. La thérapeute en elle entreprendra bientôt un doctorat en orthopédagogie.

Quant à l'entrepreneure, elle a aussi des projets. « On étudie actuellement le marché pour s'implanter dans une autre ville. On compte à plus long terme vendre des franchises et mettre sur pied une gamme de programmes et de jeux éducatifs qui porteront le nom Pomme d'Api », dit la jeune femme de 22 ans.

L'innovatrice

Ce qui frappe, quand on bavarde avec Caroline Saulnier, c'est sa détermination. La femme de 28 ans a fondé Synetik Design, à Saint-Jacques dans Lanaudière, il y a cinq ans. L'entreprise se spécialise essentiellement en conception, fabrication et vente de tabourets et matelats ergonomiques à l'intention des travailleurs d'usine.

À son compte

«Quand je suis arrivée sur le marché du travail à 23 ans, je ne voulais pas faire du 40 heures semaine. Je voulais travailler à mon compte», relate la diplômée en design industriel de l'Université de Montréal.

À l'origine, Mme Saulnier s'est cherchée une niche pour se lancer en affaire. C'est une connaissance à elle qui lui a suggéré de s'intéresser aux travailleurs d'usine dont les postes de travail sont souvent pénibles: Synetik Design était né.

«Je ne sait pas d'où me vient le goût des affaires. J'ai toujours été impliquée dans des sports très rigoureux. Cette rigueur et cet envie de dépassement m'ont peut-être motivé à fonder ma compagnie», pense celle qui a complété son premier marathon l'an dernier.

En croissance En 2007, le chiffre d'affaire de Synetik Design a été de 150 000 \$. Cette année, Mme Saulnier croit que son entreprise réalisera une performance d'au-delà de 750 000 \$ grâce à des clients prestigieux, notamment Bombardier et Rio Tinto.

Ces nouveaux défis feront augmenter le nombre d'employés de la société. Actuellement ils sont sept à y travailler, incluant Mme Saulnier. Aussi, l'usine de Synetik sera relocalisée sous peu, toujours à Saint-Jacques.

Enfin, contrairement aux autres entrepreneurs Y, la jeune femme ne croit pas qu'elle soit si différente des gens d'affaires des autres générations.

«Plus je les cotoie, plus je trouve qu'on se ressemble. On vit tous les mêmes défis, soit la croissance, les ressources humaines et le financement», observe-t-elle.