

Consultante en communication Web

**Kim Auclair**

Comment vous êtes-vous intéressée à l'entrepreneuriat pour la première fois?

La première fois, c'était en 2000, grâce à une plateforme de mentorat en ligne. Je voulais être graphiste, mais je ne savais pas de quelle façon. Mon mentor m'a fait rencontrer trois graphistes : une qui avait son entreprise, une autre qui travaillait en agence, et finalement une autre qui avait un emploi au gouvernement. J'ai adoré parler à celle qui gérait sa propre entreprise. Je me questionnais comment elle gérait ses dossiers. J'étais épatée de voir son bureau. C'est à partir de ce moment que je me suis intéressée par l'entrepreneuriat.

En quoi le Québec a-t-il spécifiquement impacté votre projet entrepreneurial?

Mon activité est en ligne. Par conséquent, je vous dirais que ça ne change rien, car je peux travailler partout.

Quelle plateforme de mentorat avez-vous utilisé ? Quels sont, selon vous, les avantages du mentorat pour les entrepreneurs?

J'ai utilisé [Academos](#), puis j'ai ensuite été mentorée par le [Réseau M](#).

Je dirais que les avantages du mentorat sont les suivants :

- Développer le savoir-être entrepreneur
- Avoir accès à une personne d'expérience en affaires et un important confident d'affaires
- Avoir la motivation dans des moments difficiles
- Éviter l'isolement
- Obtenir de l'information nécessaire pour prendre de bonnes décisions

Avez-vous rejoint/participé à des incubateurs locaux, des accélérateurs d'entreprises ou des communautés de soutien?

Dans mes débuts, oui. J'ai fait beaucoup de réseautage. Je me suis aussi impliquée dans la communauté entrepreneuriale de la ville de Québec : j'ai moi-même démarré un espace de coworking en 2014.

Pourriez-vous nous en dire plus par rapport à cet espace de cotravail?  
Quel était votre objectif en ouvrant cette communauté ?

C'est un espace de coworking situé dans la bâtisse de mon père. Le seul espace de coworking à Beauport. C'est petit, mais chaleureux comme endroit pour travailler. Mon objectif était de faire briser l'isolement et créer des opportunités de partage entre entrepreneurs. J'ai organisé beaucoup d'événements dans les débuts. Maintenant, je me concentre sur mes activités sur le Web. Mon père et ma mère continuent de gérer les locations. Il n'y en a pas beaucoup depuis un bon moment, mais il y a toujours des gens de temps en temps.

Comment la communauté entrepreneuriale du Québec vous a-t-elle aidé dans votre carrière ou votre développement professionnel? Vous communiquez avec fréquence concernant votre surdité. Considérez-vous que celle-ci a eu/a un impact sur votre entrepreneuriat?

J'ai participé à plusieurs événements de la communauté entrepreneuriale du Québec. Elle m'a aidé à renforcer des liens avec certains entrepreneurs.

Ma surdité a été un obstacle. Surtout au début. Mais j'ai réussi à la transformer en force. Lorsque j'ai eu mon opération pour mon implant cochléaire, j'ai été touchée du support de la communauté.

Avez-vous reçu un financement du gouvernement pour votre entreprise?  
Si non, qu'est-ce qui vous a empêché de solliciter ce financement?

J'ai obtenu du financement pour suivre des formations pendant la pandémie. Ce financement m'a aidé à mieux structurer mon entreprise, avoir une croissance rapide et stabiliser ma croissance. Le Québec offre beaucoup de ressources, mais il faut quand même faire preuve de créativité.

Selon vous, quel pourcentage de votre entreprise est numérique?  
Pensez-vous qu'il est important d'investir dans les processus numériques?  
Quels sont selon vous les processus les plus importants à numériser pour les PME?

Mon entreprise est 100% numérique. Il est nécessaire d'investir dans les processus numériques si l'on veut rejoindre une nouvelle clientèle. À mon avis, investir pour acquérir plus de clients à partir du Web devrait être un processus important, que ce soit à travers une stratégie organique ou payante.

Voyez-vous de la résistance ou de l'enthousiasme de la part des clients à l'égard de la numérisation de leur entreprise?

Seulement de l'enthousiasme. Depuis la COVID, les gens ont compris ce que pouvait leur apporter le numérique. Leurs investissements en communication et marketing Web ont augmenté.

Vous semblez travailler principalement en français. La plupart de vos clients travaillent-ils sur le marché canadien francophone? Devez-vous vous adapter à un marché bilingue? Si c'est le cas, quels défis avez-vous rencontré?

Oui. Je travaille principalement en français et mes clients ont aussi un marché francophone, ce qui fait que je n'ai pas à m'adapter à un marché bilingue.

De quoi pensez-vous que les PME et les entrepreneurs ont le plus besoin au cours de leur première année? Si vous aviez eu un budget plus important, qu'auriez-vous mis en œuvre au cours de cette première année?

Selon moi, il est important que les entrepreneurs s'entourent d'autres entrepreneurs afin de briser la solitude et se faire connaître autrement. Il est également nécessaire pour eux d'avoir des clients et du financement.

Ma première année en affaires était dans le sous-sol de chez mes parents. Mes dépenses étaient minimales, car je travaillais en ligne. Mais si j'avais eu un budget plus important lors de ma première année en affaires, j'aurais recruté une personne pour la tenir de livre et les suivis administratifs J'aurais aussi mis de l'argent comme fonds de roulement.

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur souhaitant démarrer une entreprise post-pandémie COVID-19?

1. Poser une première action. Ne pas trop attendre que tout soit parfait avant de se lancer
2. Miser sur l'acquisition de clients et un excellent service à la clientèle
3. Travailler avec un modèle d'affaires flexible afin de pouvoir s'adapter aux changements plus rapidement
4. Être créatif : en faire plus avec moins
5. Bâtir un fond de roulement

Enfin, y a-t-il quelque chose que vous déconseilleriez aux entrepreneurs de faire ?

Je recommanderais de ne pas aller trop vite, et également d'éviter de se mettre de la pression.