

Président fondateur - DashThis

**Stéphane Guérin**

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

J'ai toujours voulu créer et travailler sur mes propres projets. J'ai besoin de liberté pour avoir du plaisir, expérimenter, essayer. L'entrepreneuriat était pas mal la seule façon d'avoir le niveau de liberté que je cherchais. Comme je dis souvent, on n'est jamais si bien servi que par soi-même. Bien sûr, la liberté vient avec des responsabilités. Pour en vivre, je dois assumer la responsabilité du succès comme des échecs. Si ça ne fonctionne pas, il n'y aura que moi à blâmer.

J'imagine que je peux dire que ça a bien évolué, car ça fait 25 ans que je travaille pour moi-même et que ça fait 10 ans que DashThis existe. Nous sommes autofinancés, en croissance et profitable. Nous sommes une équipe de 30 alors quelque part je dois bien faire certaines choses! 😊

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

Malgré des défauts, l'environnement est propice à la création d'entreprise. C'est bien vu, c'est encouragé et c'est supporté. Le fait d'être bilingue français-anglais nous permet également de faire affaires autant aux USA qu'en Europe.

## Auriez-vous des exemples qui illustrent cet environnement québécois propice à la création d'entreprise?

Je parle d'environnement au sens que c'est bien vu dans la société que de se lancer en affaires. Probablement un peu moins qu'aux USA, mais selon mes confrères français, c'est plus simple / mieux vu au Québec / Canada. Autrement dit, quand on lance cette idée d'entrepreneuriat, on ne tente pas de te convaincre d'aller en droit, en médecine ou de te trouver un boulot au gouvernement. Depuis que j'ai ce désir, mes parents m'ont encouragé. Il y a différents programmes à tous les paliers de gouvernement pour se former ou avoir de l'aide. Il y a les réseaux universitaires, mais aussi les réseaux civils comme les incubateurs, les anges financiers, les organisations de mentorat et support aux entrepreneurs. Personnellement, j'ai profité de plusieurs formations pour "débutant" car il y a plusieurs aspects moins évidents pour un amateur : Les finances, les communications, le marketing, les ventes, les obligations gouvernementales, etc. Par la suite, je me suis bâti un réseau de mentors / confrères afin de ventiler et d'échanger.

## Aussi, vous mentionnez “malgré des défauts”... Quels seraient ces fameux défauts de la province de Québec?

Ça reste lourd et trop bureaucratique à mon goût bien souvent. La paperasse, les services papier / fax... ça existe encore! La maison des fous pour avoir un renseignement, les lois et règlements qui datent du moyen-âge, avoir les chiens de garde de la protection du Français sur le dos quand on est une boîte qui fait des affaires en anglais (même si on est virtuel et qu'on ne dérange personne!). Sans parler de l'impôt! Il y a de généreux programmes d'aides aux entreprises, mais l'argent vient des gros impôts que l'on paie. Déshabiller Jean pour habiller Jacques. Laissez-moi décider comment investir mon argent où je juge que c'est le plus pertinent. Je paierai de l'impôt personnel sur mon salaire et mes dividendes. Je suis partisan d'éliminer l'impôt corporatif, mais aussi d'éliminer les programmes en contrepartie. Laissons les entrepreneurs faire ce qu'ils font le mieux: Entreprendre, trouver des solutions et tassons la bureaucratie du chemin.

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

Un peu, mais pas tant que ça. Ça n'allait pas assez vite pour moi et je préférais mettre 100% de mon focus et de mon temps à la croissance de mon entreprise. Surtout au départ, où le temps est compté. Cependant, c'est important d'avoir des mentors ou un réseau d'entrepreneurs à qui on peut poser des questions et demander conseil.

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

Pas pour les premières années. Nous nous finançons avec les ventes aux clients, ce qui est à mon avis la meilleure source de financement. Par contre, nous investissons présentement en intelligence artificielle et pour cela, nous avons obtenu du financement. Les montants investis sont importants alors c'est une bonne chose de tirer profits des différents programmes gouvernementaux.

Selon vous, quel pourcentage de votre entreprise est numérique? Pensez-vous qu'il est important d'investir dans les processus numériques?

En étant une entreprise « pure play», donc 100 % virtuelle et en ligne, je dirais que nous sommes 100 % numérique ou presque. Il n'y a pas grand-chose qui ne fait pas partie d'un processus numérique. Je pense à des activités de recrutement par exemple, mais autrement, c'est un réflexe naturel d'automatiser et d'informatiser nos opérations. Question importance, tout ce qui est gestion client doit être numérique. J'ai de la misère à concevoir comment une entreprise peut encore avoir des opérations manuelles ou papier.

Le site et la présence digitale de DashThis semblent être entièrement anglophones, bien que l'entreprise soit basée à Québec. Cela signifie-t-il que la plupart de vos clients sont anglophones? Devez-vous tout de même vous adapter à un marché bilingue?

Effectivement, dès le départ, nous avons fait le choix d'être uniquement en anglais. Le marché francophone, qu'il soit au Québec ou en France, est trop petit pour en vivre alors que le marketing numérique est universel et principalement anglophone. Donc nous avons des clients dans une centaine de pays. Bien sûr, nous nous faisons un plaisir de traiter nos clients québécois ou en France en français. On a écorché quelques âmes sensibles à cette question au passage, mais l'anglais est une question de survie. Idéalement, nous serions en plusieurs langues, mais ça représente un investissement vraiment important sans être une priorité absolue. Comme je le disais, l'anglais est la langue du marketing numérique alors ce n'est pas un problème.

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?

Ils ont besoin de se concentrer! Trop souvent un entrepreneur essaie de tout faire ou de trop en faire alors qu'il devrait se concentrer uniquement à résoudre un seul problème pour les clients et le faire mieux que quiconque. Un budget plus important n'aidera pas à se concentrer. Au contraire, ça risque de le distraire dans des trucs non prioritaires ou essentiels. C'est pour ça que je dis qu'il n'y a rien de mieux que d'être financé par les ventes, ça nous place au cœur du besoin du client. Si on ne le satisfait pas alors on n'aura pas la vente.

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

Arme-toi de patience. Peu importe le contexte, démarrer une entreprise, c'est un long voyage incertain. Il faut croire en sa mission et avoir une vision à long terme. C'est comme vouloir des abdos sculptés. Beaucoup le veulent, peu le font. Sinon, focus et traiter les premiers clients comme des rois. Impossible d'avoir 1000 clients si on n'est pas capable d'en gagner un et de le retenir.

Y a-t-il quelque chose que vous déconseilleriez aux entrepreneurs de faire?

Être là pour l'argent. L'argent est la conséquence du travail bien fait et non la raison d'être. Aussi, couper ses attentes et prévisions en 10. C'est toujours plus long et compliqué que prévu! Le succès se bâtit à long terme avec beaucoup de petites victoires et non par un grand coup de circuit.