

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

Dès le primaire, je créais des petites entreprises. D'ailleurs celle que j'ai fondée à la fin de l'école secondaire est encore aujourd'hui exploitée par mon associé de l'époque.

Depuis, j'ai fondé plusieurs petites entreprises, surtout sur le web, mais pas seulement. Aujourd'hui, mon plus grand succès était jadis un side-project qui est devenu très populaire !

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

Dans un petit marché comme Québec, c'est plus facile d'y faire sa place publiquement que, disons, aux États-Unis. Aussi, la compétition est plus faible.

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

Non. Je n'en ai jamais vraiment eu besoin et je trouve que les formalités administratives sont beaucoup trop compliquées. Aussi bien se faire financer en augmentant les ventes !

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

Environ 80%. Oui, clairement, des meilleurs processus numériques = plus de profit = moins d'erreurs = plus d'efficacité. J'en suis absolument convaincu.

Le site et la présence digitale de SousTitreur.com semblent être entièrement francophones. Cela signifie-t-il que la plupart de vos clients sont francophones?

Je commence à peine à m'adresser à un marché non-francophone, surtout parce que mon plus gros client (européen) m'y force. Étonnamment, même en étant strictement français, j'ai des demandes dans d'autres langues !

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 VENTES. Rien d'autre. Avec plus d'argent, j'aurais mis plus de marketing pour aller chercher plus de clients. Sans ventes, tu n'as pas de business !

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

Se concentrer sur le produit. Sur les opérations. Chercher la perfection. Commencer par trouver du financement. Toutes ces choses te déconcentrent du véritable objectif : vendre.