

2^e
édition

PALMARÈS **DES ENTREPRISES AU FÉMININ**

110 PME

**AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE
DU QUÉBEC**

PALMARÈS

2^e édition

DES ENTREPRISES AU FÉMININ

LA CROISSANCE EST AU RENDEZ-VOUS

Au Canada et au Québec, la contraction de la consommation et les effets du confinement en 2020 ont fait craindre une récession sans précédent. Pourtant, le taux de chômage continue de baisser et les aides mises en place par les gouvernements pour traverser la pandémie ont augmenté le revenu disponible des ménages. Ces mesures, combinées à la force de l'écosystème entrepreneurial, ont permis à beaucoup de PME de traverser la crise.

Cette année, la croissance a été au rendez-vous pour 110 entreprises de femmes qui sont à l'honneur dans ce 2^e Palmarès des entreprises au féminin.

Selon une étude réalisée par Osler, moins de 5% des entreprises du TSX sont dirigées par des femmes. Toutefois, les choses progressent et la diversité devient une priorité pour la majorité des grandes

corporations qui sont appelées à faire preuve de transparence.

Les transitions économiques et la remise en question des modèles d'affaires bien établis sont les enjeux de notre nouveau quotidien. Pour faire face, plusieurs cheffes de file ont pris les devants.

L'histoire de ces entreprises et leurs performances sont aussi les signes de la vitalité de notre tissu économique, un tissu où les acteurs peuvent jouer leur rôle grâce à des rouages et des points de relais bien ancrés. Le tissu d'une société où les femmes prennent leur place, avec l'appui qui leur revient. Dans la 2^e édition du Palmarès, on retrouve plusieurs dizaines d'entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 5 millions de dollars.

Pour 36% des entrepreneures, la crise aura eu un impact positif.

Le Québec de 2021, c'est aussi ça. Et c'est une grande chance.

DÉBORAH LEVY

34 La croissance est au rendez-vous

36 Brigitte Coutu, la femme derrière Ricardo
Lara Emond

39 LES GRANDES: 50 M\$ ET +

43 LES MOYENNES: 10 À 50 M\$

49 LES FORCES VIVES: 5 À 10 M\$

55 LES ÉTOILES MONTANTES: 1 À 5 M\$

60 Dix profils incontournables
Lara Emond

70 Des conseils d'affaires adaptés pour maximiser l'impact
CONTENU PARTENAIRE

72 La pandémie occasionne des problèmes de santé mentale chez les femmes entrepreneures
CONTENU PARTENAIRE

73 Activer le changement
CONTENU PARTENAIRE

74 Un sceau pour l'avenir
CONTENU PARTENAIRE

75 Le programme de diversité des fournisseurs: une solution concrète pour le soutien des entrepreneures
CONTENU PARTENAIRE

76 D'un océan à l'autre, les établissements de Germain Hôtels ont vécu les conséquences de la pandémie bien avant le confinement
CONTENU PARTENAIRE

78 Les jeunes d'aujourd'hui sont la relève de demain
CONTENU PARTENAIRE

80 Pourquoi choisir BDO pour ses services financiers?
CONTENU PARTENAIRE

FAITS SAILLANTS

36%

des entrepreneures estiment que la crise sanitaire aura un impact positif sur leurs activités

83%

des entreprises du Palmarès font des affaires ailleurs au Canada

42%

des cheffes de file sont issues de la relève

Dossier exclusif présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec. Le Palmarès des entreprises au féminin est réalisé en collaboration avec L'initiative Femmes de Banque Scotia^{MC} et Inno-Centre, l'École de gestion Molson de l'Université Concordia, avec le soutien de la BDC, Femmessor, EY et Léger, et la participation de l'Ordre des CPA du Québec et du Réseau des Femmes d'affaires du Québec.





Brigitte Coutu, la femme derrière Ricardo

Maître et complice dans la création de moments de bonheur gourmands, Ricardo fait cuisiner le Québec depuis plus de vingt ans. Mais le mérite de sa renommée, il le doit en partie à sa douce moitié, Brigitte Coutu.

LARA EMOND

Comment est-ce que Ricardo Media est né ?

Cette aventure est arrivée de manière spontanée ! Ricardo faisait ses études à l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec pendant que j'étudiais en nutrition. On a commencé par réaliser quelques contrats ensemble et ça a évolué ensuite de manière très naturelle. On a constaté qu'on était complémentaires : Ricardo est un créatif et je suis hyper organisée. Au départ, on fonctionnait beaucoup au « feeling ». Nous n'avions même pas de plan d'affaires jusqu'à il y a quelques années !

Tout le Québec connaît Ricardo, mais peu vous connaissent. Comment vivez-vous le fait que le succès de l'entreprise soit généralement attribué à votre mari ?

J'ai commencé ma carrière comme chroniqueuse à la télévision, mais je ne me sentais pas à ma place. Je suis très

heureuse de l'attention qu'on accorde à Ricardo puisqu'elle rejaille sur l'ensemble de l'équipe. Je ne prendrais pas sa place parce que c'est assez exigeant et je ne cherche pas du tout la lumière. Au contraire, je suis même plutôt discrète. On est un couple dans la vie comme en affaires et notre complémentarité fait notre force. Ricardo est bon en relations avec les gens et moi, j'aime être derrière avec les équipes à faire avancer les projets.

Être en affaires avec son conjoint comporte son lot de défis. Quel conseil donneriez-vous à une jeune femme qui désire lancer une entreprise avec son partenaire de vie ?

Tout d'abord, ça prend beaucoup d'admiration l'un pour l'autre, d'humilité et d'humour. Puis, il faut s'assurer que le partage des tâches est clair entre les deux et auprès des équipes pour que ce soit agréable au quotidien. Nos rôles distincts font en sorte que Ricardo et moi, on ne se voit presque pas dans une journée. Si on était toujours ensemble, il est certain que ça pourrait devenir complexe. En misant sur nos compétences respectives, on avance beaucoup plus rapidement.

Comment parvenez-vous à concilier le travail, la vie de famille et votre couple ?

Il est certain qu'on a dû faire des choix. Lorsqu'on a eu nos trois filles, je partais plus tôt du bureau pour faire les soupers. Nous avons également été extrêmement chanceux puisqu'on a eu beaucoup d'aide de mes parents, plus particulièrement de ma mère, qui a été la nounou de la famille. C'est grâce à elle qu'on a pu avoir cette vie.

Mais ce n'est pas facile de tracer la limite. On doit faire attention de ne pas toujours parler du travail au souper, même si le sujet intéresse beaucoup l'une de nos filles !

Comment se passe la planification successorale ?

On intègre actuellement notre fille qui souhaite s'engager dans l'entreprise de manière progressive. Planifier la relève, ça se fait sur quelques années. Actuellement, elle passe deux jours par semaine avec nous tout en poursuivant ses études universitaires. Les études, c'est hyper important, mais il n'y a rien de mieux que d'être sur le terrain pour apprendre ! Elle fait le tour des différents services, prend en charge des dossiers, et participe au comité consultatif ainsi qu'aux réunions stratégiques. Elle a même passé un été à nos bureaux de Toronto.

Avez-vous des conseils à donner par rapport aux arrangements matrimoniaux ?

Marié ou pas, il faut un contrat ou une convention d'actionnaires qui prévoit les dispositions à prendre en

cas de divorce ou de décès. L'idéal, c'est de s'asseoir avec un bon avocat qui prendra le temps de poser les bonnes questions et vous aidera à prévoir des clauses de sorties.

Les femmes se font moins confiance en matière d'investissements et de placements. Que faudrait-il faire pour qu'elles osent davantage ?

Le sujet des femmes et de l'argent est encore trop souvent tabou. Ce qu'on oublie, c'est qu'il faut de l'argent pour créer des projets et des emplois ! Le profit est souvent perçu de manière négative dans notre société alors que tout entrepreneur doit en générer s'il veut réinvestir dans sa communauté. Et la règle ne s'applique pas seulement aux femmes, mais aussi aux hommes et à tous ceux qui gravitent autour du milieu des affaires.

Comment se prennent les décisions financières au sein de votre entreprise et de votre ménage ?

À la maison, les décisions sont prises de manière conjointe tandis qu'au bureau, le mot final me revient, mais sous l'étroite supervision de nos vice-présidentes aux finances et aux opérations. D'ailleurs, l'ensemble des vice-présidentes de l'entreprise sont des femmes. Il était important pour nous de donner des modèles à nos filles.



Équité 25³

La Caisse de dépôt et placement du Québec lance un fonds destiné aux entreprises qui misent sur la diversité et l'inclusion comme moteurs de croissance.



Vous voulez bénéficier d'un levier supplémentaire de performance tout en contribuant à une société plus juste et inclusive ?

Ce fonds vous offre un financement de 5 M\$ à 30 M\$. Votre engagement : atteindre une représentation de 25 % de femmes, de membres de minorités visibles ou d'Autochtones dans vos CA, équipe de gestion et actionariat sur 5 ans.

LES GRANDES 50 M\$ ET +

Ces leaders de leur industrie ont un chiffre d'affaires annuel de plus de 50 M\$ et comptent jusqu'à plusieurs centaines de salariés. >



LES GRANDES 50 M\$ ET +

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|----------------------------------|---------------------------|----------------------|-------------------------------------|--|-----------|--------------------|
| Berger | Mélissa et Valérie Berger | Bas-Saint-Laurent | Canada, États-Unis, Amérique latine | Mélanges horticoles destinés aux producteurs en serre | 500 et + | 57 |
| Biron Groupe Santé | Geneviève Biron | Montréal | | Services de laboratoire, soins du sommeil, imagerie médicale, génétique et santé en entreprise | 500 et + | 68 |
| Coffrages Synergy | Isabelle Côté | Lanaudière | Canada | Coffrage de dalles structurales | 500 et + | 20 |
| Emballages Carrousel | Brigitte Jalbert | Montréal | | Distribution de produits d'emballage alimentaire et industriel, de machinerie d'emballage, de produits sanitaires et d'entretien | 201 à 500 | 50 |
| Germain Hôtels | Christiane Germain | Montréal | Canada | Groupe hôtelier | 500 et + | 33 |
| Groupe SM Tardif | Geneviève Tardif | Capitale-Nationale | | Construction générale, bâtiments préfabriqués, installations pétrolières, électricité, plomberie, structures d'acier, télécommunications | 201 à 500 | 40 |
| Les entreprises Élane Roy | Élane Roy | Capitale-Nationale | | Réseau de 12 stations services | 101 à 200 | 19 |
| Logistec | Madeleine Paquin | Montréal | Canada, États-Unis | Services maritimes et environnementaux | 500 et + | 68 |
| P.H. Tech | Caroline Dallaire | Chaudière-Appalaches | États-Unis, Europe, Asie | Fabrication de composants pour portes et fenêtres et portes-patio | 201 à 500 | 58 |
| Roy | Julie Roy | Montréal | Canada | Entretien ménager | 500 et + | 66 |
| Voyages à Rabais | Sylvie Myre | Mauricie | | Agence de voyage | 51 à 100 | 20 |
| Zone3 | Brigitte Lemonde | Montréal | | Production de contenu télévisuel | 101 à 200 | 20 |



Favoriser la parité, ça fait partie de notre ADN

À la Sun Life, nous sommes fiers de promouvoir l'avancement professionnel des femmes au sein de l'entreprise. Parce que la diversité des équipes génère plus de richesse, pour tous.

La vie est plus radieuse sous le soleil



© 2020

INSCRIVEZ-VOUS AU TOUT PREMIER RÉPERTOIRE

DES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES
À PROPRIÉTÉ FÉMININE



LA COMMUNAUTÉ RFAQ+

Un tout nouvel outil virtuel pour favoriser l'achat local en connectant les entreprises à propriété féminine d'ici aux grandes corporations.

AVANTAGES POUR LES ENTREPRENEURES

- Accès à des appels d'offres et des contrats de grandes entreprises
- Développement des affaires via les chaînes d'approvisionnement des grandes sociétés
- Vitrine pour votre entreprise et commercialisation de vos biens et services partout au Québec

AVANTAGES POUR LES GRANDES CORPORATIONS

- Adoption de stratégies d'approvisionnement diversifié pour une chaîne d'approvisionnement plus solide
- Accès à des biens et services produits par des entreprises québécoises
- Prendre part à un mouvement novateur d'achat responsable inclusif

rfaq.ca/fr/rfaq-plus
info@rfaq.ca

RFAQ+ est le fruit d'un travail de concertation et de mobilisation d'une douzaine de grandes entreprises.

Une initiative de



En partenariat avec



DOSSIER PALMARÈS DES ENTREPRISES AU FÉMININ

LES MOYENNES 10 À 50 M\$

Ces entreprises, bien établies, ont un chiffre d'affaires annuel qui va de 10 à 50 M\$ et mobilisent les talents d'une centaine d'employés. >



LES MOYENNES 10 À 50 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|---|-------------------------|----------------------|--------------------|---|-----------|--------------------|
| ABRITEK Portes et Fenêtres | Josée Bilodeau | Chaudière-Appalaches | | Manufacture de portes et fenêtres de qualité supérieure | 101 à 200 | 33 |
| Airmedic | Sophie Larochelle | Montréal | | Transport médical aérien | 201 à 500 | 8 |
| Aliments Morehouse Canada | Karina Massicotte | Montréal | | Production et emballage de condiments | 21 à 50 | 20 |
| Baril | Marie-Ève Baril | Mauricie | Canada, États-Unis | Manufacture de robinetterie résidentielle haut de gamme | 21 à 50 | 34 |
| Brio | Caroline Ménard | Montréal | Canada, Europe | Services-conseils en gouvernance, stratégie et transformation d'entreprise | 51 à 100 | 15 |
| Cendrex | Francine Pomerleau | Montréal | États-Unis | Manufacture de panneaux d'accès, trappes à plancher, trappes à toit et boîtes à lettres | 51 à 100 | 35 |
| Cook it | Judith Fetzer | Montréal | | Recettes prêtes-à-cuisiner | 201 à 500 | 6 |
| Drummondville Volkswagen | Nathalie Boies | Centre-du-Québec | | Concessionnaire automobile | 21 à 50 | 10 |
| EcoloPharm | Sandrine Milante | Montréal | | Écodesign et fabrication de produits d'emballage | 21 à 50 | 10 |
| Edgenda | Marie-Pierre St-Hilaire | Capitale-Nationale | | Conseil en transformation d'affaires, gestion du changement et transition technologique | 101 à 200 | 20 |
| Entreprises Sylvie Drolet/ Canadian Tire | Sylvie Drolet | Estrie | | Produits de bricolage et de rénovation | 101 à 200 | 19 |

LES MOYENNES 10 À 50 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|--|-------------------------------|----------------------|---|---|-----------|--------------------|
| Enveloppe Concept | Zara-Emmanuelle Villani | Montréal | Canada | Fabrication et impression d'enveloppes | 51 à 100 | 32 |
| Équipements récréatifs Jambette | Marie-Noël Grenier | Chaudière-Appalaches | Canada, États-Unis | Équipements de jeux extérieurs, mobilier urbain institutionnel et services de travaux et d'installation | 51 à 100 | 37 |
| Fumoir Grizzly | Laura Boivin | Capitale-Nationale | Canada, États-Unis | Produits de saumon et de thon au détail et pour la restauration | 51 à 100 | 30 |
| GB Micro Electronics | Solange Dugas | Montréal | Canada | Produits informatiques et électroniques grand public, services de logistique | 21 à 50 | 37 |
| Groupe Cambli | Véronique Tougas | Montréal | Canada, États-Unis, ailleurs dans le monde | Fabrication de véhicules de protection blindés | 101 à 200 | 27 |
| Groupe Cinélande | Stéphanie Lord, Nick Jolicœur | Montréal | | Réalisation de contenu publicitaire | 21 à 50 | 30 |
| Groupe MESAR | Hélène Genest | Montréal | Amérique latine | Ingénierie de pâtes et papier, mines, énergie | 101 à 200 | 40 |
| Groupe Multi Luminaire | Catherine Patry | Laval | Canada | Chaîne de commerce de détail, vente de luminaires | 51 à 100 | 42 |
| Groupe Party Expert | Lynda Bouvier | Laval | | Chaîne de magasins spécialisés dans la vente d'articles de fête | 101 à 200 | 15 |
| Groupe Simoneau | Nancy Simoneau | Montréal | Canada, États-Unis, Amérique latine, ailleurs dans le monde | Conception, fabrication, location et réparation de chaudières industrielles | 101 à 200 | 36 |

LES MOYENNES 10 À 50 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|----------------------------------|--|-----------------------------|----------------------------|---|-----------|--------------------|
| Karine Joncas Cosmétiques | Karine Joncas | Montréal | États-Unis | Conception et distribution de produits cosmétiques | 21 à 50 | 19 |
| Ig2 | Anne-Marie Leclair, Pénélope Fournier | Montréal | | Agence de créativité | 201 à 500 | 30 |
| LSR GesDev | Annie Lemieux | Montréal | Canada, États-Unis, Europe | Développement, gestion et investissement dans l'immobilier | 21 à 50 | 8 |
| Maison Orphée | Élisabeth Bélanger, Éline Bélanger | Capitale-Nationale | | Fabrication et commercialisation d'huiles extraites à froid et de condiments | 21 à 50 | 37 |
| Nubik | Katie Bussièrès | Lanaudière | Canada, États-Unis | Implantation de systèmes de gestion d'entreprise | 101 à 200 | 8 |
| Oberson | Alexandra Oberson | Laval | | Commercialisation de planches à neige, d'articles de ski et d'équipements pour le vélo | 101 à 200 | 57 |
| Odessa Canada | Stéphanie Perrault | Montréal | | Distribution de pneus, jantes et chambres à air pour l'industrie et le secteur agricole | 1 à 20 | 33 |
| Paber Aluminium | Geneviève Paris | Chaudière-Appalaches | | Fonderie d'aluminium et atelier d'usinage | 101 à 200 | 39 |
| Pneus Ratté | Charlyne Ratté | Capitale-Nationale | | Fabrication de pneus, entretien et réparation automobile | 201 à 500 | 86 |
| Prana | Marie-Josée Richer | Montréal | Canada, États-Unis, Europe | Distribution de collations santé biologiques | 101 à 200 | 15 |

LES MOYENNES 10 À 50 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|---------------------------|-----------------------------|--------------------------------|--|--|-----------|--------------------|
| Quinco & Cie | Élaine Paquin | Estrie | Canada, États-Unis, Europe, ailleurs dans le monde | Commercialisation de carreaux pour cuisine et salle de bain, décoration murale | 101 à 200 | 21 |
| Regitex | Lisa Fecteau | Chaudière-Appalaches | | Production de fils pour tissus et tricots | 51 à 100 | 22 |
| RICARDO Media | Brigitte Coutu | Montréal | Canada | Édition de magazines et de livres, production d'accessoires de cuisine et de produits alimentaires | 101 à 200 | 20 |
| Sports DRC | Émilie Saint-Laurent | Saguenay-Lac-Saint-Jean | | Vente de véhicules récréatifs, de vêtements, de produits de financement et atelier mécanique | 21 à 50 | 48 |
| STGM Architectes | Dominique St-Gelais | Capitale-Nationale | | Services professionnels en architecture, sciences du bâtiment, design intérieur et planification immobilière | 101 à 200 | 20 |
| Terranova Security | Lise Lapointe | Laval | Canada, États-Unis, Europe, Amérique latine, Asie | Services de sécurité informatique | 51 à 100 | 20 |

BON À SAVOIR

Pour 40%
des cheffes d'entreprises du Palmarès,
la crise sanitaire va accélérer la
croissance dans les trois années à venir.

24,4 ans
c'est la moyenne d'années
d'existence des entreprises
du Palmarès.



LeGER

**EST FIÈRE D'APPUYER
LES ENTREPRENEURES QUI
CONTRIBUENT À L'ESSOR DE
L'ÉCONOMIE DU QUÉBEC**

La plus grande firme de sondage, de recherche
marketing et analytique à propriété canadienne

leger360.com

MONTRÉAL • QUÉBEC • TORONTO • WINNIPEG • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER • PHILADELPHIE

DOSSIER PALMARÈS DES ENTREPRISES AU FÉMININ

LES FORCES VIVES 5 À 10 M\$

Ces PME dynamiques ont un chiffre
d'affaires annuel compris entre
5 et 10 M\$ et sont une bonne
représentation de la composition
du tissu économique québécois. >



© Omar Flores

LES FORCES VIVES 5 À 10 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|--|---|---------------------------|--------------------|--|-----------|--------------------|
| Alia Conseil | Catherine Privé | Capitale-Nationale | | Firme-conseil en développement du leadership, en formation et développement des compétences ainsi qu'en santé organisationnelle. Service d'apprentissage en ligne. | 21 à 50 | 27 |
| Atelier de soudure Gilles Roy | Mélanie Roy | Bas-Saint-Laurent | | Conception et fabrication de métaux et d'équipement industriel | 21 à 50 | 40 |
| Bicom | Vicky Boudreau, Marie-Noëlle Hamelin | Montréal | Canada, États-Unis | Agence de communication et de marketing | 21 à 50 | 14 |
| Bleu Lavande | Nathalie Nasser | Estrie | États-Unis, Asie | Produits de santé et de beauté naturels à base d'huile essentielle de lavande | 1 à 20 | 16 |
| Brunet Nancy Martel et Marie-Claude Thivierge | Nancy Martel, Marie-Claude Thivierge | Capitale-Nationale | | Pharmacie | 21 à 50 | 5 |
| Centre du travailleur FH | Mélanie Bélec | Montréal | | Distribution d'uniformes, de vêtements de travail et de produits sanitaires | 1 à 20 | 20 |
| Cordé Électrique | Lise Déziel | Estrie | | Production de harnais électriques pour le transport terrestre et médical | 101 à 200 | 10 |
| Delegatus | Pascale Pageau | Montréal | | Services juridiques pour les entreprises | 21 à 50 | 15 |
| Dose Juice | Geneviève Brousseau | Montréal | | Boissons nutritives | 21 à 50 | 7 |

LES FORCES VIVES 5 À 10 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|---|--|---------------------------|--|---|----------|--------------------|
| Entreprises Maltais | Julie Laberge | Nord-du-Québec | | Produits et services forestiers | 21 à 50 | 34 |
| fdmt | Karine Gagner | Montréal | | Commercialisation de matériel éducatif et d'outils sensoriels | 21 à 50 | 18 |
| Groupe Magnitude | Manon Leclerc | Capitale-Nationale | États-Unis | Emballage et étiquetage | 51 à 100 | 29 |
| Groupe Sutton Performer | Linda Mandanici | Montréal | | Immobilier résidentiel, commercial et industriel | 1 à 20 | 23 |
| Groupe Synetik | Caroline Saulnier | Lanaudière | Canada, États-Unis, Europe, ailleurs dans le monde | Manufacture d'équipements ergonomiques et de matériel de réhabilitation | 21 à 50 | 16 |
| Hôpital vétérinaire de l'Ornière | Sylvie Robin, Marie-Pierre Rainville, Christine Bradette, Amélie Blanchet | Capitale-Nationale | | Hôpital vétérinaire | 21 à 50 | 20 |
| Krome | Sandrine Tremblay | Montréal | Canada | Conception et construction de projets électromécaniques | 1 à 20 | 4 |
| Les sœurs en vrac | Natalie Catherine Provost, Claudine Provost, Stéphanie Provost | Montréal | | Distribution d'aliments en vrac et préemballés | 21 à 50 | 42 |
| Northex Environnement | Marie-Josée Lamothe | Montréal | | Traitement et transformation de sols contaminés | 21 à 50 | 23 |

LES FORCES VIVES 5 À 10 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|--------------------------------------|------------------|-------------------------|---|--|----------|--------------------|
| Pharmacie Gauthier et Dastous | Jennifer Dastous | Côte-Nord | | Pharmacie | 21 à 50 | 23 |
| Pharmacie Julie Morneau | Julie Morneau | Laurentides | | Pharmacie | 21 à 50 | 15 |
| Pharmacie Nathalie Boutin | Nathalie Boutin | Laval | | Pharmacie | 1 à 20 | 20 |
| Pharmacie Rita Milky | Rita Milky | Montérégie | | Pharmacie | 1 à 20 | 25 |
| Pigeon | Elyse Boulet | Montréal | Canada, États-Unis, Europe, Amérique latine, Asie, ailleurs dans le monde | Agence de stratégie de marque, de design et de communication | 51 à 100 | 43 |
| Pratico-Pratiques | Caty Bérubé | Capitale-Nationale | Canada | Services d'édition et de marketing de contenu | 51 à 100 | 16 |
| SDK et associés | Hélène Brisebois | Montréal | | Services de génie-conseil en bâtiments institutionnels, commerciaux, résidentiels et industriels | 51 à 100 | 62 |
| Télénet Communications | Annick St-Pierre | Saguenay-Lac-Saint-Jean | | Produits et services dans le secteur de la technologie de l'information | 51 à 100 | 4 |
| Tours Amérique | Sylvie Myre | Mauricie | | Vente de forfaits de voyage en autocar vers les États-Unis et le Canada | 1 à 20 | 12 |

LES FORCES VIVES 5 À 10 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|-------------------------------|-----------------------|----------------------|--|---|----------|--------------------|
| Transport YN.-Gonthier | Nancy Bolduc | Chaudière-Appalaches | | Transport de marchandises | 51 à 100 | 34 |
| Vigilance Santé | Andrée-Anne Chevalier | Lanaudière | Canada, États-Unis, ailleurs dans le monde | Outils informatiques et bases de données pour les professionnels de la santé | 51 à 100 | 30 |
| Zorah biocosmétiques | Mélissa Harvey | Montréal | Canada, États-Unis, Europe | Fabrication et distribution de cosmétiques biologiques à base d'huile d'argan | 21 à 50 | 15 |



LES JEUNES D'AUJOURD'HUI, LA RELÈVE DE DEMAIN !

Entrepreneuriat,
employabilité,
éducation, littératie
financière, etc., les
opportunités ne
manquent pas.

Découvrez quelques-
uns de ces projets
dans **notre brochure**
sur la page jeunesse
de notre site.

Le Réseau, composé de
12 membres provinciaux et
territoriaux, soutient chaque
année plus de **45 projets**
et accompagne plus de
10 000 jeunes !



**PARCE QUE LA
FRANCOPHONIE
ÉCONOMIQUE,
C'EST AUSSI LA
JEUNESSE !**

LES ÉTOILES MONTANTES 1 À 5 M\$

Ces PME dynamiques ont un chiffre
d'affaires annuel compris entre 1 et 5 M\$
et sont une bonne représentation
de la composition du tissu
économique québécois. ➤



LES ÉTOILES MONTANTES 1 À 5 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|-----------------------------|---|------------------|----------------------------------|---|-----------|--------------------|
| Agence Canidé | Anne-Marie Caron, Rachel Desbiens-Després | Montréal | | Agence de conseil stratégique, de communication marketing et de relations publiques | 1 à 20 | 5 |
| Agence dada | Manon Goudreault, Andréanne Poitras | Montréal | Canada, États-Unis | Services de consultation en communication et en marketing | 21 à 50 | 10 |
| Anatis Bioprotection | Silvia Todorova | Laval | Canada, États-Unis | Fabrication de bio-insecticides naturels, d'insectes et d'acariens bénéfiques | 1 à 20 | 12 |
| Atypic | Fannie Perron | Montréal | | Agence de communication spécialisée dans la promotion de causes sociales | 21 à 50 | 20 |
| Besco | Sylvie Percy | Montréal | | Spécialiste en solutions électriques | 1 à 20 | 42 |
| Biodextris | Christine Jacques | Laval | Canada, États-Unis, Europe, Asie | Services de développement de procédés biopharmaceutiques | 21 à 50 | 5 |
| BIP Recherche | Lucie Leclerc | Montréal | | Services de recherche marketing et de sondages | 101 à 200 | 32 |
| Bradörf & Origa | Sylvie Adam | Centre-du-Québec | Canada, États-Unis | Distribution de produits de coiffure pour les professionnels | 1 à 20 | 6 |
| Cardio Plein Air | Danielle Danault | Montérégie | | Commercialisation de services d'entraînement en plein air | 1 à 20 | 20 |
| Carrément Tarte | Katell Burot | Montréal | | Fabrication de pâte à tarte, de fonds de tarte et de produits de pâtisseries | 21 à 50 | 6 |
| Emovi | Michelle Laflamme | Laval | Canada, États-Unis, Europe, Asie | Vente d'appareils d'aide au diagnostic pour les douleurs au genou | 21 à 50 | 12 |

LES ÉTOILES MONTANTES 1 À 5 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|------------------------------|--|-------------------------|--|--|----------|--------------------|
| Groupe Axiomatech | Josée Dufour | Laval | Canada | Entreprise spécialisée dans l'entretien, le maintien et la construction de bâtiments | 1 à 20 | 14 |
| Guimond Lavallée | Vanessa Guimond | Montérégie | | Cabinet comptable multidisciplinaire | 21 à 50 | 30 |
| Imbritech Industries | Susy Imbriglio, Cathy Imbriglio | Laval | | Fabrication de métaux d'usage | 1 à 20 | 11 |
| Int-elle corporation | Mirka Boudreau | Côte-Nord | Amérique latine | Services d'ingénierie, d'impartition de main-d'œuvre et de soutien aux ventes | 51 à 100 | 3 |
| Lachance & Gravel | Annik Lachance-Gravel | Saguenay-Lac-Saint-Jean | | Services sanitaires dans les immeubles commerciaux, industriels et institutionnels | 51 à 100 | 6 |
| La Fourmi Bionique | Geneviève Gagnon | Montréal | | Fabrication de céréales artisanales et de collations haut de gamme, avec des ingrédients locaux, bio et équitables | 1 à 20 | 17 |
| La maison fauve | Catherine Simard | Montréal | Canada, États-Unis, Europe | Agence et production de spectacles, gérance et maison de disques | 1 à 20 | 2 |
| La tête chercheuse | Elisabeth Starenkyj, Annie Bissonnette | Montréal | | Produits et services en acquisition et développement de talents | 1 à 20 | 23 |
| Le-Cours | Lise Lecours | Montérégie | Canada, Europe, ailleurs dans le monde | Développement de formations en ligne et hybrides sur mesure | 1 à 20 | 13 |
| Lx Sim | Geneviève Dutil | Montérégie | Canada, États-Unis, Europe | Services de tests virtuels et de conception avec ingénierie assistée | 1 à 20 | 10 |

LES ÉTOILES MONTANTES 1 À 5 M\$

| ENTREPRISES | ENTREPRENEURES | SIÈGE SOCIAL | AUTRES MARCHÉS | TYPE DE PRODUITS ET SERVICES | EMPLOYÉS | ANNÉES D'EXISTENCE |
|-------------------------|-------------------------------------|--------------------|---|--|----------|--------------------|
| Mediaclip | Marion Duchesne | Montréal | Canada, États-Unis, Europe, Amérique latine, Asie, ailleurs dans le monde | Développement de logiciels de personnalisation de produits pour la vente au détail en ligne | 21 à 50 | 12 |
| Naturmania | Stéphanie Bernadet | Capitale-Nationale | | Conception de vêtements et d'articles de plein air à partir de matériaux recyclés | 1 à 20 | 27 |
| PIC & PAC Distributions | Johanne Bernard | Centre-du-Québec | Canada, États-Unis | Sous-traitance industrielle, transformation et distribution | 1 à 20 | 7 |
| PMT | Isabelle Gratton | Montréal | | Gestion de projets de postproduction, sous-titrage et vidéodescription pour les producteurs télé et cinéma | 21 à 50 | 40 |
| Prizma | Josée Proulx | Outaouais | | Traitement de surface et application de peinture spécialisée liquide et en poudre | 21 à 50 | 10 |
| Publitech | Hélène Héroux | Montréal | | Développement technologique de plateformes marketing | 1 à 20 | 24 |
| Sobezone | Geneviève Éthier | Montréal | Canada, États-Unis, Europe, Asie | Collectif de création d'expériences de marque positives avec des objets | 1 à 20 | 7 |
| V Courrier | Nathalie D'Aoust | Laval | États-Unis, Amérique latine | Services de messagerie, transport et entreposage | 21 à 50 | 12 |
| Vlan Paysages | Julie St-Arnault, Micheline Clouard | Montréal | Canada | Architecture de paysages, design urbain, et consultation en aménagement de territoire | 1 à 20 | 21 |
| ZIPCOM | Michèle Leduc | Montréal | | Agence de communication et de marketing | 1 à 20 | 20 |

LA TD EST FIÈRE DE SOUTENIR L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ.

Notre mission est simple : **faciliter la réussite et la croissance des affaires des femmes entrepreneurs.**

C'est pourquoi nous avons formé notre équipe au-delà des solutions financières du porte-feuille de services de la TD. Repérez désormais grâce à ce badge, nos « Banquiers accrédités » au service des femmes d'affaires du Québec!



Communiquez avec notre directrice régionale, Déborah Cherenfant.
deborah.cherenfant@td.com

PALMARÈS DES ENTREPRISES AU FÉMININ

2^e
édition

Voici dix profils incontournables pour repenser la création de richesse selon des valeurs qui inspirent.

DES RENCONTRES SIGNÉES LARA EMOND

VALÉRIE ET MÉLISSA BERGER

Berger

Entreprise manufacturière qui produit des supports de croissance horticoles pour les industries maraîchères et floricoles

En affaires depuis:
1963

Nombre d'employés:
plus de 700

Nombre d'actionnaires:
2

Chiffre d'affaires:
entre 175 et 225 M\$

Classement au Palmarès:
LES GRANDES 50 M\$ et +

QUELLE PLACE OCCUPENT LA RECHERCHE ET L'INNOVATION DANS VOS ACTIVITÉS ?

Ça occupe une place majeure. Malgré le fait que notre industrie change lentement et qu'il s'agit d'un domaine très conservateur, on a investi dans une serre à la fine pointe de la technologie dédiée à la recherche de culture en environnement contrôlé afin d'être en mesure de mieux conseiller nos clients. On fait des tests qui servent ensuite à nos conseillers techniques qui sont sur la route

« La recherche et le développement, c'est vraiment dans notre ADN. »

afin d'aider nos clients à maximiser leur production au quotidien. C'est ce qui nous démarque de la concurrence. Le succès de nos clients devient le nôtre. Nous innovons également en créant nous-mêmes plusieurs de nos équipements. La recherche et le développement, c'est vraiment dans notre ADN.

COMMENT AVEZ-VOUS RÉALISÉ LA CROISSANCE ?

Notre croissance s'est majoritairement faite par le bouche-à-oreille. Il y a quelques années, on a voulu passer d'une entreprise menée par la production, à savoir les sites de récolte et de production, à une entreprise menée par les marchés. C'est ainsi qu'on a décidé de commencer à ouvrir des usines aux États-Unis. À ce jour, nous avons douze sites de récolte et huit usines de production. Nous sommes présents dans une vingtaine de pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord, dont le Japon et le Mexique. Nous sommes actuellement en train de diversifier nos marchés et nous avons récemment exploré le segment du cannabis médical, ce qui a propulsé notre croissance.



BRIGITTE JALBERT

Emballages Carrousel

Distribution de produits d'emballage alimentaire et industriel, de produits sanitaires, d'entretien, de machinerie d'emballage et fabrication de sacs de papier pour le pain.

En affaires depuis:
1971

Nombre d'employés:
370

Nombre d'actionnaires:
3

Chiffre d'affaires:
163 M\$

Classement au Palmarès:
LES GRANDES
50 M\$ et +



COMMENT S'EST FAITE LA CROISSANCE D'EMBALLAGES CARROUSEL ?

Mon père a fondé Emballages Carrousel il y a bientôt 50 ans dans le but de subvenir à ses besoins. Son employeur avait fait faillite et c'est avec 100\$ en poche qu'il a décidé de se lancer en affaires. La croissance des deux premières décennies s'est faite de manière organique. L'entreprise répondait à la demande et s'est bâtie une solide réputation. C'est par la suite, quand l'organisation est passée à un autre niveau et qu'elle embauchait davantage de personnes, que nous avons commencé à faire de la planification stratégique et à développer de nouveaux marchés ainsi qu'à diversifier notre offre de produits. Nous avons également fait trois acquisitions qui ont accéléré notre croissance.

DE QUOI ÊTES-VOUS LA PLUS FIÈRE ?

De notre culture d'entreprise et du fait qu'on est de réels partenaires d'affaires pour nos clients. On ne vend pas de produits, on vend des solutions d'emballages. On se fait d'ailleurs souvent dire que notre culture a quelque chose de différent. Pour moi, la performance et la rentabilité, ça ne veut rien dire si notre monde n'est pas bien au quotidien.

COMMENT PLANIFIEZ-VOUS LA RELÈVE ?

Ça fait déjà dix ans que j'ai pris la relève de mon père, et il est primordial pour moi que notre culture d'entreprise perdure lorsque je ne serai plus là. Au départ, il n'était pas prêt à passer le flambeau, mais à un certain moment il n'a pas eu le choix. On arrive à un moment en tant qu'entrepreneur où, même si on aime profondément notre entreprise, on doit se résoudre à la laisser pour ne pas lui nuire. J'ai toujours

« On n'a pas besoin d'exceller dans tout pour diriger une entreprise. Il suffit d'avoir une vision, de bien s'entourer, de suivre son instinct et de foncer. »

planifié en ce sens. Je me suis entourée d'une équipe ultra solide autour de moi, qui comblait mes lacunes, mais surtout une équipe qui soit capable de continuer sans moi. J'ai déjà identifié un remplaçant et, qui sait, peut-être que l'une de mes deux filles développera le désir de faire partie de l'équipe.

COMMENT SE FAIRE CONFIANCE ?

Je suis justement en train d'écrire un livre sur le sujet où je raconte mon parcours et comment j'ai réussi à bâtir ma confiance en moi au fil du temps. Lorsque je suis arrivée dans l'entreprise à 23 ans, je n'avais aucunement confiance en mes capacités. L'an dernier, j'ai remporté quatre prix, dont le prix Leadership stratégique d'EY Canada. Malgré cela, j'ai encore aujourd'hui le syndrome de l'imposteur. On n'a pas besoin d'exceller dans tout pour diriger une entreprise. Il suffit d'avoir une vision, de bien s'entourer, de suivre son instinct et de foncer.

JUDITH FETZER

Cook it

Service d'abonnement à des recettes prêtes à cuisiner

En affaires depuis:

2014

Nombre d'employés:

712

Nombre d'actionnaires:

4 actionnaires, un bureau de gestion de patrimoine et un fonds d'investissement

COMMENT DÉFINISSEZ-VOUS LE SUCCÈS ?

Initialement, c'était d'avoir une grande entreprise. Depuis que nous l'avons, je réalise que c'est d'offrir de bonnes conditions de travail aux équipes, de trouver des solutions aux défis de développement durable, de réduire le gaspillage alimentaire et d'offrir une expérience client hors pair. Bref, de bâtir une entreprise qui prend en considération l'ensemble des parties prenantes.

DANS LE CADRE D'ADOPTE INC., VOUS AVEZ ÉTÉ « ADOPTÉE » PAR ALAIN BOUCHARD. QUEL A ÉTÉ L'EFFET DE CETTE RELATION SUR VOTRE ENTREPRISE ?

Ça a changé ma vie! L'appui d'Alain Bouchard a eu un effet considérable sur notre crédibilité. Il m'a inspirée à aller de l'avant et à faire deux acquisitions. Après tout, c'est comme ça qu'il a bâti Couche-Tard. Nous nous ressemblons beaucoup en termes de leadership: il est très

à l'écoute et empathique. C'est stimulant de voir une personne aussi allumée qui a de l'enthousiasme pour nous lorsqu'on franchit des étapes comme ça a été le cas au dernier trimestre où nous avons été rentables pour la première fois.

EN TANT QU'ENTREPRENEURE, QUI AIMERIEZ-VOUS ÊTRE DANS CINQ ANS ?

J'aimerais être plus organisée, mais toujours aussi fofolle et n'ayant pas peur de prendre des risques. J'ai lancé Cook it sans avoir d'expérience en affaires. J'avais eu plusieurs emplois dans le domaine de la restauration et du service à la clientèle, mais je n'avais pas eu de formation sur la manière de diriger un conseil d'administration par exemple.

« J'aimerais être plus organisée, mais toujours aussi fofolle et n'ayant pas peur de prendre des risques. »

« L'appui d'Alain Bouchard a eu un effet considérable sur notre crédibilité. Il m'a inspirée à aller de l'avant et à faire deux acquisitions. »



ALEXANDRA OBERSON

Oberson

Commerce de détail spécialisé dans les sports de montagne

En affaires depuis:

1963

Nombre d'employés:

155

Nombre d'actionnaires:

2

Chiffre d'affaires:

plus de 10 M\$

Classement au palmarès:

LES MOYENNES

10 à 50 M\$

DE QUOI ÊTES-VOUS LA PLUS FIÈRE ?

Notre capacité à garder notre équipe, incluant nos vendeurs sur le plancher. Nous avons peu de roulement de personnel en comparaison avec la majorité de nos concurrents. Notre culture d'entreprise y est pour beaucoup. Lorsque nous embauchons des gens, nous nous assurons qu'il y a des synergies et qu'ils sont autant passionnés par le sport que nous le sommes. Notre devise, « La vie est plus belle à la montagne », reflète bien l'esprit d'équipe et nous permet d'attirer ceux qui vont bien performer dans nos rangs. Plusieurs de nos employés passent quinze ou vingt ans avec nous. Nous sommes la preuve qu'il est possible de faire carrière et de bien vivre en travaillant dans le commerce de détail.

QUEL A ÉTÉ L'EFFET DU NUMÉRIQUE SUR VOS ACTIVITÉS ?

Notre site transactionnel est comme une troisième boutique. Le tout a donc des conséquences positives sur notre chiffre d'affaires. On peut ainsi rejoindre des clients qui habitent en région. Ça nous a particulièrement aidés durant la pandémie où on a été jusqu'à faire la livraison de vélos à domicile. En magasin, on remarque que les clients arrivent et ont souvent déjà effectué une présélection. Soit les gens ont une idée assez précise de ce qu'ils recherchent puisqu'ils ont pu comparer les options s'offrant à eux, soit ils en ont tellement vu et, à ce moment-là, nous les aidons à démêler tout ça. À l'interne, le

« Ma plus grande fierté reste toutefois la transition harmonieuse, ce qui n'est pas toujours le cas dans les transactions familiales. »

Web nous a forcés à structurer davantage le département des achats afin d'éviter d'avoir des ruptures de stock.

VOUS AVEZ PRIS LA RELÈVE DE VOTRE PÈRE; QU'EST-CE QUI A FAIT EN SORTE QUE LE TOUT S'EST AVÉRÉ ÊTRE UN SUCCÈS ?

Tout d'abord, ma passion pour les sports. Et puis, mon associé et moi avons travaillé dans l'ensemble des postes qui existent au sein de l'organisation; cela nous a permis de comprendre réellement d'où chacun tirait sa motivation, ce qui fut la clé pour assurer une meilleure gestion de l'entreprise. Ma plus grande fierté reste toutefois la

« Nous sommes la preuve qu'il est possible de faire carrière et de bien vivre en travaillant dans le commerce de détail. »

transition harmonieuse, ce qui n'est pas toujours le cas dans les transactions familiales.

QUELS SONT VOS PROCHAINS PROJETS ?

Nous avons deux grands projets pour les années à venir. Tout d'abord améliorer l'expérience client en ligne afin qu'elle soit comparable à celle offerte en magasin. Puis, nous souhaitons prendre de l'expansion et éventuellement ouvrir d'autres boutiques tout en demeurant à échelle humaine. En ouvrant d'autres points de vente, ça nous permet également de donner des nouveaux défis aux membres de nos équipes et de les faire progresser.



LISE LAPOINTE

Terranova Sécurité

Services de sécurité informatique

En affaires depuis: 2001

Nombre d'employés: 75

Nombre d'actionnaires: 3

Chiffre d'affaires: 10-20 M\$

Classement au Palmarès: LES MOYENNES
10 à 50 M\$



QUELLE A ÉTÉ VOTRE PLUS GRANDE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE ?

Le fait que l'an dernier notre produit ait été intégré dans la suite Microsoft Office 365.

QU'EST-CE QUI VOUS AIDE À PRENDRE DES RISQUES ET À GÉNÉRER DE LA CROISSANCE ?

J'ai adopté une méthodologie de travail qui s'appelle «Scaling Up». On se fixe des objectifs sur trois ans et ensuite on fait des plans trimestriels, mensuels et hebdomadaires afin d'y parvenir. Ça nous permet de mitiger les risques et cela fait en sorte que chaque personne au sein de l'organisation sait de quoi elle est responsable.

COMMENT VOUS DÉMARQUEZ-VOUS DE VOS CONCURRENTS ?

Nous sommes parmi les leaders mondiaux dans la formation sur la sensibilisation à la cybersécurité. Toutefois, l'ensemble de nos grands concurrents sont américains. Le fait que je sois une femme à la tête de l'organisation fait en sorte que j'ai

« Le fait que je sois une femme à la tête de l'organisation fait en sorte que j'ai une vision distincte, et que notre culture d'entreprise est différente. »

une vision distincte, et que notre culture d'entreprise est différente. Il est important pour moi que les produits que nous offrons soient beaux et faciles à utiliser. Nous avons également des plateformes de contenu. Enfin, notre approche est beaucoup moins axée sur le marketing que celle de la

« On ne vend pas juste un produit et on devient des partenaires d'affaires dans la réussite de nos clients. »

concurrence. On ne vend pas juste un produit et on devient des partenaires d'affaires dans la réussite de nos clients.

QUEL EST VOTRE PLUS GRAND RÊVE ?

On veut devenir la référence en sensibilisation à la cybersécurité au niveau mondial. Nous travaillons dans une quarantaine de langues et nous sommes déjà très présents au Canada, aux États-Unis et en Europe. L'Asie est le prochain gros morceau à attaquer.

HÉLÈNE BRISEBOIS

SDK et associés

Firme de génie-conseil spécialisée en structure du bâtiment

En affaires depuis: 1958

Nombre d'employés: 55

Nombre d'actionnaires: 10

Chiffre d'affaires: 10 M\$

Classement au Palmarès: LES FORCES VIVES
5 à 10 M\$



QUELLE PLACE OCCUPE LE MENTORAT DANS VOTRE VIE ?

À mes débuts, mes patrons ont été mes mentors tandis qu'aujourd'hui, c'est à mon tour d'appuyer la relève. D'ailleurs, l'an dernier, j'ai reçu le prix mentor de l'année de l'Association des firmes de génie-conseil du Québec.

COMMENT DÉFINISSEZ-VOUS LE SUCCÈS ?

C'est d'avoir une vision et de l'atteindre. Ce n'est pas de faire de l'argent et de rayonner partout. C'est de participer à construire des bâtiments, comme des bibliothèques et des écoles, qui sont au cœur de nos communautés. Par exemple, cette année, on a eu l'opportunité de construire des hôpitaux temporaires pour la

COVID-19 et une usine de vaccins. C'est motivant de faire partie de la solution!

QUEL CONSEIL DONNERIEZ-VOUS AUX FEMMES QUI VEULENT SE LANCER EN INGÉNIERIE ?

Allez-y! C'est un domaine passionnant. Même si de l'extérieur ça peut sembler un domaine très masculin, les femmes ont beaucoup à apporter à cette industrie. D'ailleurs, il y a beaucoup plus de femmes qui y travaillent qu'il y a trente ans. Nul besoin de calquer ses comportements sur ceux des hommes: on peut réussir en étant soi-même.

« Même si de l'extérieur ça peut sembler un domaine très masculin, les femmes ont beaucoup à apporter à cette industrie. »

« Le succès, c'est d'avoir une vision et de l'atteindre. Ce n'est pas de faire de l'argent et de rayonner partout. C'est de participer à construire des bâtiments, comme des bibliothèques et des écoles, qui sont au cœur de nos communautés. »

SANDRINE TREMBLAY

Krome

Projets d'efficacité énergétique dans les bâtiments

En affaires depuis:

2016

Nombre d'employés:

12

Nombre d'actionnaires:

1

Chiffre d'affaires:

5-10 M\$

Classement au Palmarès:

LES FORCES VIVES

5 à 10 M\$



« Je déteste la routine, je suis une aventurière dans l'âme. J'aime innover. »

« Nous, les filles, on a toujours le syndrome de l'imposteur et on n'est pas prêtes. Pourtant, à chacune des étapes, ça fonctionne. »

COMMENT GÉREZ-VOUS VOTRE CASH-FLOW?

J'ai travaillé pendant onze ans pour une compagnie en construction dont le contrôleur financier était extrêmement rigide et où la comptabilité était partie intégrante de la gestion de projets. C'est un apprentissage que j'ai gardé au sein de l'organisation. Et puis, je réinvestis tout dans l'entreprise.

COMMENT VIVEZ-VOUS LA CROISSANCE?

Le chiffre d'affaires de l'entreprise a augmenté de 60% cette année avec le même nombre d'employés. On fait partie de ceux qui n'ont pas eu besoin de se réinventer. On est dans un créneau où il y a de la demande. Chaque bâtiment, chaque projet, chaque client a des caractéristiques différentes qui

comportent de multiples facettes. On ne peut donc pas faire de copier-coller.

QU'EST-CE QUI VOUS AIDE À PRENDRE DES RISQUES?

Il y a tout d'abord mon tempérament et ma forte tolérance au risque. Je déteste la routine, je suis une aventurière dans l'âme. J'aime innover. Parfois, je présente des designs plus osés à mes clients et ils embarquent tout simplement parce que je suis excitée, et tellement convaincue que je vais réussir.

QU'EST-CE QUI VOUS A LE PLUS SURPRISE QUAND VOUS AVEZ FAIT LE SAUT EN AFFAIRES?

Mon succès! Nous, les filles, on a toujours le syndrome de l'imposteur et on n'est pas prêtes. Pourtant, à chacune des étapes, ça fonctionne.

KATELL BUROT

Carrément Tarte

Spécialiste de la pâte à tarte – produits prêts à garnir ou à servir

En affaires depuis:

2015

Nombre d'employés:

26

Nombre d'actionnaires:

5

Chiffre d'affaires:

1,8 M\$

Classement au Palmarès:

LES ÉTOILES MONTANTES

1 à 5 M\$



QU'EST-CE QUE LE SUCCÈS POUR VOUS?

Réaliser ses rêves et ses ambitions tout en demeurant aligné avec ses valeurs.

QUELLE A ÉTÉ VOTRE PLUS GRANDE RÉUSSITE?

Le virage qu'on est en train d'effectuer, soit de passer d'artisans à de véritables manufacturiers industriels. Le fait qu'on ait réussi à demeurer fidèle à notre vision. J'ai travaillé pendant une quinzaine d'années pour une firme comptable et tout le monde se demandait pourquoi j'avais tout lâché pour aller faire des tartes. Aujourd'hui, ces mêmes personnes nous lèvent leur chapeau. Ça, c'est valorisant!

QUELS SONT LES DÉFIS DE VOTRE SECTEUR?

La pression sur les marges est énorme, ce qui nous oblige à toujours négocier. Ainsi, maintenir la qualité afin de demeurer fidèles à nos valeurs est notre plus grand défi.

QU'EST-CE QUI VOUS A LE PLUS SURPRISE QUAND VOUS AVEZ FAIT LE SAUT EN AFFAIRES?

Le fait que l'on croit toujours que ce que l'on vit est le plus difficile, mais que, deux ou trois ans plus tard, on réalise que c'était facile en comparaison des défis actuels. Il y a des défis à chaque étape et ça ne s'arrête jamais lorsque tu es en mode croissance.

COMMENT VOUS DÉMARQUEZ-VOUS DE VOS CONCURRENTS?

Tout d'abord par la qualité de nos produits qui se reflète dans le choix de nos ingrédients. Nous n'utilisons pas de produits chimiques. Le goût, l'aspect moderne et l'élégance de nos pâtisseries nous distinguent également.

« Il y a des défis à chaque étape et ça ne s'arrête jamais lorsque tu es en mode croissance. »

FANNIE PERRON

Atypic

Agence de communication spécialisée dans la promotion de causes sociales

En affaires depuis:
1999

Nombre d'employés:
38

Nombre d'actionnaires:
2

Chiffre d'affaires:
3,5 M\$

Classement au Palmarès:
LES ÉTOILES MONTANTES
1 à 5 M\$

POUR MOI, LE SUCCÈS C'EST...

Être à l'écoute et ainsi bien connaître ceux avec qui on travaille. C'est de cette façon qu'on va être en mesure de bien répondre à nos clients et que ceux-ci vont avoir du succès; par ricochet, leur succès rejaillit sur nous. C'est le secret d'une relation d'affaires fructueuse.

QUEL EST LE PLUS GRAND RISQUE FINANCIER QUE VOUS AYEZ PRIS ?

Le moment où mon associé Pascal et moi avons décidé qu'Atypic se dédierait dorénavant seulement à servir des organismes et des causes. Nous étions des précurseurs. Il y avait quelques organismes qui commençaient à y toucher et le domaine se professionnalisait, mais

il y avait beaucoup d'incertitude. Nous avons donné notre 100% et nous ne regrettons aucunement cette décision puisqu'encore à ce jour les clients sont au rendez-vous.

QUELLE A ÉTÉ VOTRE PLUS GRANDE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE ?

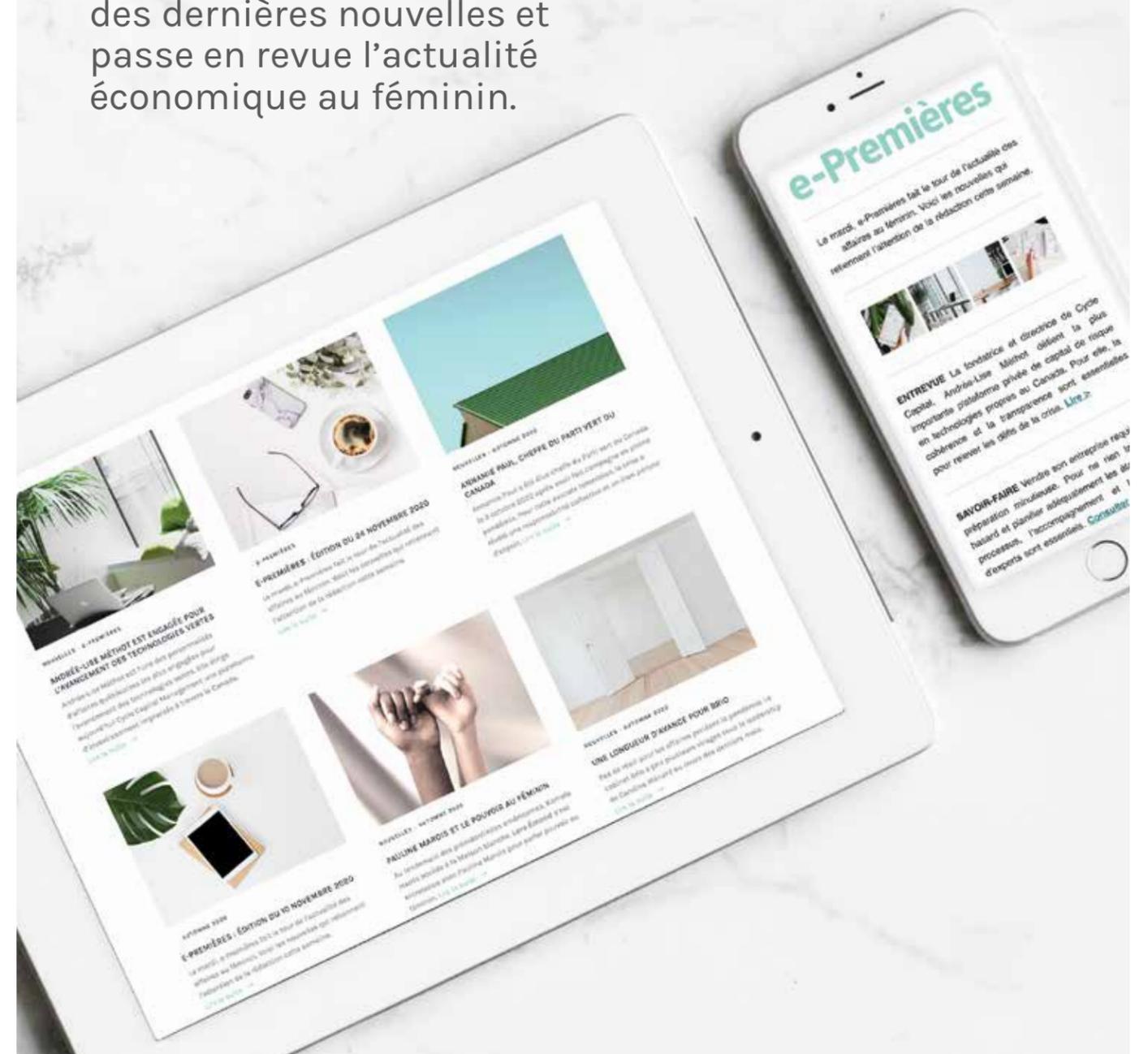
L'acquisition et l'intégration réussie de l'agence Tactic direct, il y a six ans. Nous devions alors fusionner deux cultures similaires en plusieurs points, mais qui avaient tout de même quelques différences, pour devenir une seule et même équipe. Autrement, le fait de réussir en affaires dans le créneau que nous avons choisi est pour moi un grand succès.

« Le fait de réussir en affaires dans le créneau que nous avons choisi est pour moi un grand succès. »



e-Premières

e-Premières fait le tour des dernières nouvelles et passe en revue l'actualité économique au féminin.



PREMIERESENAFFAIRES.COM | INFO@PREMIERESENAFFAIRES.CA | 514 418-7173

