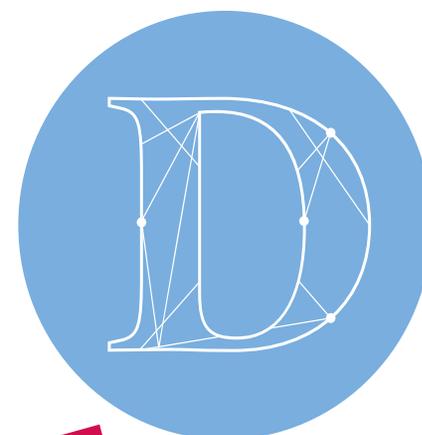


# Femmes d'affaires

Ruth Vachon, pdg du RFAQ, qui présente la 15<sup>e</sup> édition des Prix Femmes d'affaires du Québec.



## Défi: croissance

**Anne-Marie Tremblay**

redactionlesaffaires@tc.tc

Même si la proportion de femmes en affaires augmente, plusieurs hésitent à prendre des risques, ce qui freine la croissance de leur organisation. Explications et pistes de solutions avec Ruth Vachon, pdg du Réseau des Femmes d'affaires du Québec (RFAQ).

Aujourd'hui encore, certaines femmes ont tendance à voir plus petit que leurs confrères masculins, constate la pdg. C'est le cas, notamment, lorsqu'il est question de financer leur entreprise. Plusieurs préfèrent vider leur bas de laine et demander l'aide de leurs proches avant de se tourner vers les institutions financières, constate Ruth Vachon. «Elles ont peur de se faire dire non ou ne veulent pas trop s'endetter, mais elles y engouffrent leurs économies.»

Une réalité que confirme Nancy Goudreau, directrice du financement corporatif à la Banque de développement du Canada (BDC) et présidente du comité 50+Une du RFAQ, un groupe qui veut propulser la croissance des entreprises avec des femmes aux commandes.

«En moyenne, les femmes d'affaires empruntent 50% moins que leurs confrères masculins. De plus, elles ont tendance à rembourser plus rapidement leurs prêts.»

Un réflexe louable, mais qui mine leurs possibilités d'investir pour améliorer leurs performances, en achetant de l'équipement par exemple. Si bien que les entreprises dirigées par des femmes affichent un léger retard en matière de croissance, observe M<sup>me</sup> Goudreau. Cela peut s'expliquer par différents facteurs. «Plusieurs études montrent que les femmes ont tendance à se lancer dans des secteurs moins porteurs, comme les services, dit-elle. Ce sont des domaines où il est plus difficile d'exporter ou de se déployer à l'extérieur de sa région.»

D'autres ont le vertige quand vient le moment de faire croître leur entreprise. Elles craignent la faillite et préfèrent conserver une entreprise

de plus petite taille, ce qui leur permet de se verser un salaire, constate Ruth Vachon. La peur de se tromper, une faible confiance en soi et la difficulté à se vendre sont autant de raisons qui expliquent ce phénomène.

«Le manque d'information sur les ressources disponibles est un des freins à la croissance. Il faut que les entrepreneures soient accompagnées par des personnes capables de démystifier les risques et de les aiguiller vers les bonnes solutions», ajoute M<sup>me</sup> Vachon.

### Briser l'isolement

Une vision que partage Nancy Goudreau. «C'est important que les femmes ne restent pas seules à jongler avec leurs bonnes idées, en ayant l'impression que c'est trop gros.» Elles doivent en parler pour déterminer jusqu'où elles se sentent à l'aise et établir un plan réaliste, par petites étapes, par exemple. Une bonne façon de mieux comprendre et dompter le risque.

De son côté, le RFAQ tente de multiplier les occasions de réseautage et de maillage. «Mais c'est difficile de sortir les entrepreneures de leur isolement», souligne Ruth Vachon. Encore aujourd'hui, elles ne voient pas toujours l'intérêt de quitter leur bureau pour serrer des mains, échanger des cartes professionnelles, etc. «Il faut les aider à bien préparer, avec des objectifs précis en tête, un "discours d'ascenseur" tout

prêt pour décrire leur entreprise en 60 à 90 secondes. Ça ne s'improvise pas!»

En plus de participer à des missions commerciales, le RFAQ a créé des groupes d'entrepreneures qui échangent sur les problèmes et les solutions en matière de croissance. L'organisme a aussi adhéré à WeConnect, un réseau de certification international permettant aux entreprises détenues par des femmes d'accéder aux chaînes d'approvisionnement des multinationales.

### Des faits encourageants

Par ailleurs, «tout n'est pas noir ou blanc, nuance Ruth Vachon. Plusieurs entreprises appartenant à des femmes connaissent une très forte croissance.» Elle constate d'ailleurs que plusieurs osent sortir des sentiers battus et s'attaquer à des domaines non traditionnels.

En témoigne la liste des candidates au concours Prix Femmes d'affaires du Québec 2015, qui touche des secteurs aussi diversifiés que la construction, la formation, la nutrition ou les produits électriques. «Les finalistes de cette quinzième édition reflètent cette diversité, en plus de provenir de 10 régions du Québec. C'est une participation beaucoup plus élargie qu'avant. Cela montre que les femmes, de plus en plus, prennent des risques.»

Découvrez les lauréates des Prix Femmes d'affaires du Québec 2015 dans les pages suivantes.

# CAMPUS

FORMATIONS  
SPÉCIALISÉES  
EN COMMUNICATION,  
MARKETING  
ET WEB

INFOPRESSE®

PRÉSENTE

# COACHING PRIVÉ

UN MODÈLE D'ACCOMPAGNEMENT  
PERSONNALISÉ POUR  
ACCROÎTRE SA PERFORMANCE

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC NOS CONSEILLERS  
DU CAMPUS INFOPRESSE AU 514 840-3377  
[CAMPUS.INFOPRESSE.COM](http://CAMPUS.INFOPRESSE.COM)



**BIANCA BARBUCCI**  
Experte marketing

**DÉVELOPPER SA MARQUE PERSONNELLE**  
Gérer sa réputation et savoir se démarquer pour faire évoluer sa carrière.



**JACQUES MARSAN**  
Coach en communications publiques et médias

**DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION  
CLAIRE ET CONVAINCANTE**

Maîtriser les techniques de la communication stratégique pour transmettre son message efficacement.



**Nathalie Vallerand**  
redactionleaffaires@tc.tc

Pionnière des soins de santé non chirurgicaux et personnalité médiatique grâce à sa participation à l'émission *Dans l'œil du dragon*, Danièle Henkel est lauréate du prix Réalisations 2015 du Réseau des Femmes d'affaires du Québec. Elle fait le point sur son parcours en entrevue.

**LES AFFAIRES – Quel est le plus grand risque que vous ayez jamais pris en affaires ?**

**DANIÈLE HENKEL** – En 2008, en pleine crise économique, j'ai décidé de construire un siège social, alors que mes conseillers financiers et des spécialistes de l'immobilier me recommandaient d'attendre. Ça aurait été plus sage, je le reconnais, de demeurer en location. Mais je n'ai jamais été confortable dans le confort. Je stagnais et j'avais besoin d'agrandir ainsi que de recevoir mes clients

# « Si la peur du risque m'arrêtait, je m'éteindra comme entrepreneure »

— **Danièle Henkel**, présidente des Entreprises Danièle Henkel

dans un cadre plus inspirant. J'ai pris le risque d'aller de l'avant. Et cela a fonctionné. Je pense aujourd'hui à déménager de nouveau et, encore une fois, on me le déconseille...

**L.A. – Comment avez-vous relevé le défi ?**

**D.H.** – Il faut écouter, être prudent et prioriser ses besoins. Si j'ai besoin de poser tel geste pour grandir ou innover, je dois le faire! C'est d'ailleurs ainsi que je détermine si je prends un risque ou non. Un autre exemple a été ma décision d'investir du temps et de l'argent dans des équipements médicaux que personne ne connaissait. Alors que je vendais le gant Renaissance et des produits cosmétiques, je me suis mise à vendre des appareils à 55 000\$! C'était risqué, mais quel bond de géant pour ma mission d'entreprise qui consiste à offrir des moyens sans douleur complémentaires à la médecine curative. Bien sûr que la roue a été difficile à huiler. Mais après un an, il y a 80 franchises. Si la peur du risque m'arrêtait, je m'éteindra comme entrepreneure!

**L.A. – Quelle est la réalisation dont vous êtes le plus fière ?**

**D.H.** – Ma nomination en tant que présidente du conseil d'administration du parc Jean-Drapeau.

Ça montre que le monde politique et celui des affaires jugent que j'ai les capacités nécessaires pour accomplir cet important mandat. C'est un beau défi de redonner ses titres de noblesse à ce parc tout en faisant attention aux deniers publics.

**L.A. – Vous publierez en novembre votre deuxième livre, *Au cœur de mes valeurs*. Quelle est votre motivation ?**

**D.H.** – Je reçois beaucoup de courriels et de lettres de gens de tous les âges qui sollicitent des conseils ou mon point de vue sur toutes sortes de sujets. Sur les affaires, bien sûr, mais aussi sur l'éducation, la santé, la place des jeunes, les inégalités, l'argent, l'échec, la loyauté, etc. Je trouve extraordinaire cette connexion avec le public, et j'ai voulu partager ma façon de voir les choses. Mais ça ne veut pas dire qu'il faille penser comme moi. Mon message central, c'est de ne jamais donner à qui que ce soit le pouvoir sur sa vie. Chacun a ses propres réponses.

**L.A. – Quels conseils aimeriez-vous donner aux jeunes entrepreneurs ?**

**D.H.** – D'abord, acceptez que vous ne savez pas tout et que vous ne saurez jamais tout. Ensuite, si vous avez la véritable flamme pour partir en

affaires, foncez! Mais attention, ce n'est pas un jeu ni une mode, comme cela semble malheureusement le cas ces temps-ci. On peut tout perdre, même sa famille, lorsqu'on est absent physiquement ou mentalement. Pour éviter cela, il faut communiquer avec son conjoint, ses enfants: «C'est mon rêve, m'accompagnes-tu? Nous aurons des moments difficiles, est-ce OK pour toi?».

**L.A. – Quels sont vos projets pour votre entreprise ?**

**D.H.** – Le noyau de mes affaires depuis 17 ans, c'est le mieux-être, la prévention et la santé par la beauté. J'offre des solutions non chirurgicales et non invasives. Il y a quelques mois, j'ai lancé le concept de traitements anti-âge «Danièle Henkel à emporter» dans les pharmacies Uniprix. Mon prochain projet, c'est d'ouvrir une clinique privée où les gens auront accès à des spécialistes de la santé pour obtenir des services de prévention ou de suivi après la maladie, deux aspects négligés. Après des traitements, trop de gens sont laissés à eux-mêmes. Avec cette clinique, je souhaite instaurer une collaboration entre les spécialistes et les patients. Le projet est sur les rails, mais il reste à être peaufiné. 

Photo: Michel Cloutier



Mme Marie-Thérèse Dugré, présidente directrice générale de Solareh, félicite les lauréates et finalistes du Réseau des Femmes d'affaires du Québec. Mme Dugré est co-fondatrice de Solareh et récemment, elle a reçu le prix Entrepreneure 2015 du Cercle Entreprendre. Mme Dugré souligne que le succès de Solareh repose sur la qualité des services rendus et la confiance de sa clientèle. Depuis 31 ans, Solareh est une entreprise de services en prévention et en promotion de la santé en entreprise.

**SOLAREH**  
Expert en capital humain



**Caty Bérubé, Éditions Pratico-Pratiques**

## Grandir dans un secteur en mutation

Après avoir travaillé plusieurs années à son compte, Caty Bérubé fonde en 2014 les Éditions Pratico-Pratiques, une des rares entreprises indépendantes dans une industrie dominée par les grands. Cette aventure était risquée : « Je savais qu'entre le moment où je lançais la production et celui où je commençais à percevoir des revenus, il y aurait un bon délai. Mes hésitations n'ont pas duré longtemps, car j'y croyais vraiment », raconte Caty Bérubé, lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Entrepreneur, grande entreprise.

L'avenir lui a donné raison. Les Éditions Pratico-Pratiques publient maintenant six magazines ainsi que deux collections de livres de cuisine. L'éditeur est le deuxième en importance au Québec pour le nombre de magazines produits.

La clé du succès? Innover et croire en ses moyens. « Je n'ai pas vraiment peur. Sinon, je

n'aurais pas choisi cette voie. Quand je ne dors pas la nuit, c'est parce que trop d'idées me trottent dans la tête. »

Cela ne veut pas dire qu'elle n'a pas traversé son lot d'obstacles. En 2009, la firme a connu une année difficile. Plutôt que de réduire les dépenses, Caty Bérubé a décidé d'investir. Elle a acheté un bâtiment où se concentrent toutes les activités de la maison d'édition. « Le fait de tout regrouper sous le même toit nous donne de la flexibilité, nous permet d'être plus productifs et de travailler sur plus de projets. »

Cette synergie a mené à la publication, en 2010, du magazine 5-15, qui propose des recettes de 5 ingrédients prêtes en 15 minutes, et au lancement de la série de livres *Les plaisirs gourmands de Caty*.

Caty Bérubé a aussi diversifié ses sources de revenus qui provenaient uniquement de la vente des magazines en kiosque. « Nous avons maintenant une formule d'abonnements, de la publicité, un site Web qui génère des revenus et des partenaires pour lesquels nous produisons des contenus. Dès 2010, nous sommes redevenus rentables. Depuis, notre chiffre d'affaires croît d'environ 25 à 40% chaque année. »

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« Lancer ma maison d'édition, alors que le domaine de l'imprimé est en déclin et que la concurrence est féroce, et oser enrichir ma collection avec de nouvelles séries de livres et de magazines. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Continuer de gagner des parts de marché avec mes magazines et mes livres et, ainsi, faire mentir ceux qui prédisent la mort de l'imprimé. Également, utiliser toutes les plateformes pour mieux comprendre nos lecteurs et faire rayonner nos contenus. — ANNE-MARIE TREMBLAY



**Annick Guérard, Transat Tours Canada**

## Découvrir de nouveaux milieux

En 13 ans au sein du groupe Transat, Annick Guérard a occupé pas moins de six postes différents. Cela signale une femme énergique, continuellement à la recherche de changements et toujours prête à se dépasser.

Dès ses premières années en génie-conseil, cette diplômée de Polytechnique Montréal se découvre une fibre managériale. Diriger des équipes, donner le ton et conduire les gens vers une direction lui plaît. Elle entame donc un programme de MBA à HEC Montréal et se tourne vers la gestion.

« Je suis une extravertie qui aime découvrir de nouveaux milieux », explique la lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Cadre, dirigeante ou professionnelle, entreprise privée. Après un passage de deux ans chez Deloitte, où elle est consultante en gestion, notamment pour Air Transat, An-

nick Guérard intègre le groupe Transat. Le voyageur vit à l'époque une transformation importante. « L'efficacité devait croître, les coûts, baisser, et il fallait travailler sur un plan de croissance », se remémore-t-elle.

Un contexte parfait pour celle qui se décrit comme une « fille d'opérations ». Service à la clientèle, marketing ou stratégie numérique, elle touche à tous les aspects de l'organisation et apprend ainsi à bien la comprendre.

Lorsqu'elle est devenue directrice générale de Transat Tours, Annick Guérard s'est souvent sentie bousculée devant les nombreuses responsabilités. La peur d'échouer s'est manifestée à plusieurs reprises, d'autant plus que cette femme d'équipe est très exigeante à l'égard d'elle-même. Pour contrer cette peur, elle a modifié sa façon de penser. « Désormais, je perçois moins les situations risquées comme des possibilités d'échec, mais comme des occasions d'apprentissage », indique-t-elle.

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« C'est lorsqu'on m'a proposé, en 2007, de diriger une unité d'affaires du groupe à Toronto. Je m'éloignais du siège social, de mon réseau de relations et donc de possibles occasions professionnelles. Cette expérience m'a poussée à faire preuve d'autonomie et à m'adapter à un nouvel environnement. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Réussir le virage numérique de l'organisation d'ici les 18 prochains mois afin notamment de toucher davantage les Y et de personnaliser les offres selon le profil, les intérêts et les préférences des clients. Une évolution qui passera entre autres par de l'investissement dans des outils numériques. » — FANNY BOUREL



**Caroline Roy, Cuisine L'Angélique**

## Devenir la Jehane Benoît du « sans gluten »

Caroline Roy rêvait de devenir médecin, d'aider les autres. Mais elle a trouvé un autre moyen de satisfaire son côté altruiste : elle a lancé sa gamme de produits de boulangerie sans gluten ni caséine. « Tout a commencé en 2006. À cette époque, mon jeune fils présentait plusieurs symptômes s'apparentant à l'autisme. En faisant des recherches, j'ai découvert qu'une diète sans gluten ni caséine pouvait lui être bénéfique », raconte la lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Entrepreneur, petite entreprise.

Le hic : elle n'arrive pas alors à trouver des produits qui répondent à ses exigences en matière d'alimentation saine et naturelle. « J'avais banni les produits raffinés de mon menu depuis plusieurs années. Cependant, tous les produits sans gluten et sans caséine que je trouvais étaient bourrés d'additifs », déplore-t-elle.

Déjà habituée à fabriquer son propre pain, Caro-

line Roy décide d'élaborer une recette sans gluten ni caséine, faite à partir d'ingrédients biologiques et qui pourrait confondre les amateurs de pain de blé. « Au bout de deux ans et demi d'essais et d'erreurs, j'ai réussi un premier pain qui répondait à tous ces critères », dit-elle.

En plus de son pain, l'apprentie boulangère met au point d'autres recettes : gâteaux, gaufres, pâte à tarte, etc. « Nous étions tellement emballés par les résultats que nous avons décidé d'en faire bénéficier le plus de gens possible en lançant Cuisine L'Angélique. »

Quelques mois seulement après l'arrivée sur les tablettes du premier produit de l'entreprise, Jacqueline Lagacé lançait le livre *Comment j'ai vaincu la douleur et l'inflammation chronique par l'alimentation*. « Toutes nos recettes respectaient les normes du régime hypotoxique qu'elle préconisait. Ce livre nous a permis de décupler nos ventes », se souvient Caroline Roy. Sa PME, établie à Coaticook, compte 13 employés.

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« J'ai rapidement dû investir plus de 100 000 \$ pour me procurer de nouveaux équipements afin de satisfaire la demande. Le risque était d'autant plus grand que ces équipements étaient conçus pour fabriquer des produits standard. Il s'est écoulé un an avant que je réussisse à les mettre au point. J'ai aussi été obligée de trouver un second emploi pour être en mesure de rembourser mon emprunt. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Je rêve de devenir la Jehane Benoît du « sans gluten » ! Je souhaite avant tout accompagner les gens dans leur régime sans gluten, afin que celui-ci ne soit plus perçu comme une contrainte. »

— CATHERINE GIRARD



**Lise Déziel, Cordé Électrique**

## Relever les défis un à un

La feuille de route de Lise Déziel, fondatrice de Cordé Électrique, un fabricant de fils et de harnais électriques de Valcourt, ne laisse aucun doute. Pour la lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Entrepreneur, moyenne entreprise, relever un défi est non seulement une occasion à saisir, mais aussi une manière de grandir.

Formée en diététique puis en assurance contrôle, elle déniche un emploi dans une entreprise d'électronique, où on lui confie le mandat d'implanter les normes ISO. « Cela a été mon premier vrai défi professionnel. »

Elle réussit si bien son mandat qu'on lui en confie un deuxième. « L'entreprise avait acheté une usine de filage électrique et on m'a demandé d'aller y travailler. » Elle reste au sein de cette entreprise quelques années, puis travaille pour d'autres sociétés, toujours dans le domaine du

filage électrique. Malheureusement, la dernière expérience professionnelle se révèle désastreuse. « Il n'y avait que deux choix : admettre la défaite ou me relever. Cela faisait 15 ans que je travaillais dans ce domaine, et j'avais un bon réseau de relations. Alors, pourquoi ne pas lancer mon entreprise? » En un peu plus d'un mois, elle monte son plan d'affaires, trouve son financement, loue un local et embauche ses premiers employés. Cordé Électrique voit le jour en septembre 2010.

Les premières commandes entrent, mais ce sont toujours pour de petits lots. « J'ai compris que les grands fournisseurs de mes clients étaient incapables de répondre à ce type de commandes, et j'ai décidé d'en faire mon créneau. » Une décision sage, puisque les commandes se multiplient et que la taille des lots grossit.

Elle aurait pu se contenter de suivre la vague, mais elle choisit plutôt d'innover. « J'ai décidé de revoir tout mon processus de fabrication afin de me donner encore plus de souplesse et de réduire considérablement le temps de production. » La recette fonctionne si bien que « ce fut tout un défi de former de nouveaux employés et de fournir des produits de la même qualité à mes clients. »

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« Je me suis permis un moment de réflexion afin de repenser l'entreprise. C'est alors que j'ai arrêté de travailler dans mon entreprise pour travailler sur mon entreprise et en devenir la gestionnaire stratégique. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Je planifie mon entrée sur le marché américain, et je compte avoir une deuxième usine de fabrication d'ici cinq ans. » — PIERRE VALLÉE



Isabelle Huot, Kilo Solution

## Poursuivre coûte que coûte

Isabelle Huot aurait pu se contenter de faire carrière dans les communications. Mais la nutritionniste a préféré se mettre en danger et fonder son entreprise. Le pari était d'abord monétaire: elle a puisé dans son bas de laine pour créer sa première clinique minceur, en 2009. «Quand je me suis lancée, je n'avais ni soutien financier ni capital humain», dit la lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Nouvelle entrepreneure.

Aujourd'hui encore, elle n'a aucun emprunt bancaire. Elle travaille une cinquantaine d'heures par semaine, mais ne se verse aucun salaire. Tout est réinvesti dans son entreprise.

Mener de front une carrière de communica-

trice et de femme d'affaires lui permet d'assurer son avenir. «Mon entreprise, c'est mon projet de retraite.» Son réseau, qui compte cinq cliniques dans la région de Montréal et à Québec, réunit une vingtaine de spécialistes. Une dizaine d'adresses devraient s'ajouter d'ici un an.

Isabelle Huot a aussi pris un risque en lançant sa gamme de repas prêts à manger sur Internet en 2013. Cela a permis à l'entreprise de franchir le cap du million de dollars de chiffre d'affaires.

Depuis février 2015, ses boîtes à lunch, collations et mets préparés minceur sont apparus dans plusieurs épiceries. La nutritionniste s'est ensuite associée au Centre de transformation agroalimentaire Tradition & qualité (CDA-TEQ), dirigé par le chef Jérôme Ferrer. Comme elle était sa première cliente, il lui a fallu s'ajuster.

«Au début, on envoyait nos plats dans des barquettes en plastique. Quand on les livrait à Rimouski, elles éclataient à cause de la glace. Je devais rembourser une commande sur deux!» Là où d'autres auraient baissé les bras, Isabelle Huot a osé poursuivre l'aventure. «On apprend de chaque erreur. Cela permet de se relever et d'aborder le problème d'une façon différente.»

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

«Lancer une entreprise en fonction d'une idée, c'est prendre un risque important, car on ne sait jamais comment ça va évoluer.»

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

«J'aimerais que la marque atteigne une notoriété supérieure à la mienne, en sortant de la province.» — ANNE-MARIE TREMBLAY



Diane Lanctôt, Lanctôt Ltée

## Faire de la peur une alliée

Dans les années 1980, tous les jeunes Québécois rêvaient de posséder un accessoire griffé Vuar-net. Ce phénomène, on le doit en partie à Diane Lanctôt, qui en était alors à ses premiers pas dans le monde des affaires. «Mon père, Raymond Lanctôt, possédait une entreprise d'importation et de distribution de skis. J'ai étudié en physiothérapie et j'ai lancé mon cabinet privé. Malgré tout, lorsque mon père a décidé de vendre, j'ai ressenti l'envie de poursuivre son œuvre», raconte la lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Entrepreneure active à l'international.

Elle a donc repris le nom de l'entreprise, Lanctôt Ltée, tout en diversifiant ses activités. «Au fil des ans, j'ai élargi la gamme de produits

en distribuant aussi de l'équipement de plein air, de hockey et de baseball, de même que des lunettes et des vêtements de sport.»

Bien qu'elle aime prendre des risques, la dirigeante admet avoir souvent peur de se tromper. «Toutefois, cette peur n'est pas négative en soi, parce qu'elle m'oblige à ralentir et à mieux analyser la situation. Je peux ainsi prendre une décision plus réfléchie, qui tient compte du bien-être de chacun de mes employés.»

C'est justement ce qui l'a poussée à se lancer également dans la fabrication de ses propres produits. «C'est un choix risqué, parce que chaque fois que nous procédons à l'acquisition d'une marque, nous devons investir des sommes importantes. Mais c'est une façon de nous protéger. Les fournisseurs avec lesquels nous collaborons peuvent toujours décider de vendre leurs produits par eux-mêmes ou de changer de distributeurs. Avec les marques dont nous sommes propriétaires, cela ne risque pas d'arriver», explique Diane Lanctôt.

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

«Acheter le distributeur des skis Fischer était une décision risquée, car dans ce secteur, les marges sont faibles et précaires. Malgré tout, j'ai décidé de foncer, et du jour au lendemain, nous avons doublé notre chiffre d'affaires!»

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

«Une de mes priorités consiste à préparer la relève. Lanctôt Ltée est une entreprise familiale et, pour moi, il est très important d'en assurer la pérennité. Voilà pourquoi il est primordial de déceler les talents et de leur permettre de se développer.» — CATHERINE GIRARD



Danièle Henkel  
Lauréate du prix Réalisations  
Prix Femmes d'affaires du Québec

## Félicitations Danièle!

Le Groupe Uniprix est fier d'être partenaire d'affaires exclusif du concept



Les traitements anti-âge signés Daniele Henkel à emporter<sup>MC</sup> chez Uniprix...  
parce que la peau, on peut aussi en prendre soin!

**3/10**

Nombre de PME dirigées par des femmes au Canada.

Source: BDC

**4/10**

Proportion des PME qui relèvent avec succès les défis de la croissance.

Source: BDC

**201 729\$**

Somme moyenne injectée par les entrepreneures canadiennes pour démarrer leur entreprise.

Source: BMO



Rose Fierimonte, Dorbec Construction

## Concilier entrepreneuriat et action sociale

Passer de travailleuse sociale auprès des personnes handicapées à entrepreneure à succès dans la construction, c'est le virage peu banal qu'a pris Rose Fierimonte dans les années 1980. « En tant que travailleuse sociale, je me sentais limitée. Je me suis rendu compte qu'on pouvait faire de l'action sociale sans être travailleuse sociale et que la meilleure façon de soutenir les personnes handicapées et les femmes était de bâtir une réussite financière », explique la lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Bénévole fortement engagée.

Rose Fierimonte attrape la pique de la construction en s'investissant dans la Fondation Le Pilier, qui pilote des projets d'habitation pour personnes handicapées. Puis elle cofonde Dorbec Construction en 1988, une entreprise spécialisée dans les immeubles institutionnels, commerciaux et multirésidentiels. Par la suite, elle crée deux autres entreprises du secteur de la construction. Pour cette fille d'immigrants italiens, la création d'entreprises a été un moyen de changer son destin. À 16 ans, seule au volant d'un camion, elle part acheter les produits qui seront vendus dans l'épicerie de ses parents. Elle place en Bourse ses premiers dollars et, dès 25 ans, elle investit dans l'immobilier. C'est ainsi qu'elle finance ses premiers pas dans l'entrepreneuriat. « J'ai appris jeune à investir et à prendre des risques. »

S'imposer dans un milieu aussi masculin que celui de la construction est une tâche ardue, surtout à l'époque, mais cela n'a pas rebuté cette femme ambitieuse. « J'ai compris tôt que les emplois traditionnellement occupés par les hommes sont les mieux rémunérés. Et je voulais devenir un modèle de femme libre et financièrement indépendante, car je n'étais pas à l'aise avec le rôle traditionnel dévolu aux femmes dans ma famille. »

En plus de continuer à s'engager auprès de la Fondation Le Pilier en tant qu'administratrice, elle s'investit également depuis 2012 dans Les Elles de la construction, d'abord comme vice-présidente puis comme présidente. Cette organisation défend les intérêts des femmes et promeut leur intégration dans le secteur de la construction.

Rose Fierimonte a aussi lancé l'année dernière Rose Construction, la première entreprise 100 % féminine dans cette industrie au Canada. Son bras droit est une immigrante dont elle est la mentore, à qui elle a donné la moitié des parts de l'entreprise.

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« Mettre ma maison en garantie et investir mon argent personnel dans la création de Dorbec Construction. Si j'échouais, je perdais tout. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Faire croître Rose Construction, qui est encore à l'étape du démarrage, et trouver la main-d'œuvre qualifiée pour obtenir du succès. » — FANNY BOUREL

ACCÉDEZ À DU  
CAPITAL-ACTIONS,  
POUR FAIRE  
CROÎTRE VOTRE  
ENTREPRISE

  
Femmessor  
Réussir en affaires

  
CAPITAL  
CROISSANCE  
PME



[www.femmessor.com](http://www.femmessor.com)

# FÉLICITATIONS!

**ENGAGEMENT.  
TALENT.  
SUCCÈS.**

Téléfilm Canada félicite **Marleen Beaulieu** (*Attraction Images*) et **Josette D. Normandeau** (*Idéacom internationale*), deux femmes d'affaires d'exception qui contribuent activement à l'épanouissement de l'industrie audiovisuelle canadienne.

TELEFILM  
CANADA

TELEFILM.CA

DU TALENT. À PORTÉE DE VUE.  
INSPIRED BY TALENT. VIEWED EVERYWHERE.



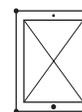
Canada

VERS DE  
NOUVEAUX  
**SOMMETS**



Transat est fière  
de témoigner  
son appui aux  
femmes d'affaires  
du Québec.

Félicitations  
à des finalistes  
d'exception!



## À lire sur l'iPad et sur le Web

Lisez les portraits de toutes les finalistes des prix Femmes d'affaires 2015 dans notre version iPad et dans notre site Web à [lesaffaires.com/dossier](http://lesaffaires.com/dossier).



**Nathalie Maillé,**  
Conseil des arts de Montréal

## L'art de persévérer

La directrice générale du Conseil des arts de Montréal porte bien son nom. « Je sais mailler les gens et réunir autour d'une même table des personnes qui pensent différemment », dit Nathalie Maillé, lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Cadre, dirigeante ou professionnelle, organisme public ou parapublic.

À la fin des années 1990, alors qu'elle vient d'avoir un enfant, elle ose quitter la sécurité d'un emploi dans le secteur de la formation scolaire en art pour se joindre au Conseil des arts de Montréal. Se lancer dans la gestion culturelle lui permet de participer au rayonnement de sa passion pour les arts, en particulier pour la danse contemporaine et le théâtre, qu'elle a étudiés à l'université. « En m'orientant vers la gestion culturelle, j'ai mieux mis à contribution mes

forces personnelles qu'en restant dans la pratique artistique. »

Pendant 15 ans, Nathalie Maillé gravit les échelons du Conseil des arts de Montréal, dont le rôle est de soutenir les organismes artistiques de la Ville, pour en devenir la directrice en 2013. Un parcours sans fautes qui ne la protège pourtant pas du syndrome de l'imposteur. « Je me bats contre moi-même, et je dois constamment me botter les fesses pour ne pas laisser ce sentiment m'envahir, dit-elle. Lors du concours pour le poste de directrice générale, j'étais la seule à être surprise de l'avoir obtenu. »

Cette Montréalaise a su transformer ce qui pourrait être une faiblesse en un atout. « Le doute est problématique quand il empêche d'avancer, mais sinon, c'est sain de douter, dit-elle. Le jour où on ne doute plus, on frappe le mur. »

Pour se dépasser, elle s'inspire des artistes qui l'entourent. « Le milieu culturel est très exigeant. Les artistes sont des gens performants et passionnés qui ne travaillent pas seulement pour des raisons pécuniaires, mais qui aspirent surtout à être reconnus. Je veux être à leur hauteur! »

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« Au milieu des années 2000, à l'époque des défusions municipales, j'ai misé au contraire sur la fusion pour assurer la présence des artistes sur tout le territoire. Cette idée de fusionner était un peu casse-cou, mais je crois que réunir autour de la table les parties prenantes est la seule façon de travailler. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Créer des alliances entre le secteur culturel et le monde des affaires. Je souhaite aussi développer l'intérêt pour la philanthropie culturelle, notamment en faisant mieux valoir l'importance économique de la culture. » — FANNY BOUREL



**Marcèle Lamarche,**  
Association d'entraide Le Chaînon

## Une entrepreneure dans l'âme

Audacieux, c'est le mot qui caractérise les 40 ans de parcours professionnel de Marcèle Lamarche, lauréate des Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Cadre, dirigeante ou professionnelle, organisme à but non lucratif. Dès le début de sa carrière, elle ose quitter son emploi de négociatrice syndicale pour ouvrir une librairie à Montréal, en 1984. « Deux mois plus tard, le petit Maurice Viens est enlevé et son corps est retrouvé peu après, raconte celle qui était alors mère d'un bébé. J'étais bouleversée! » L'année suivante, elle fonde l'association Enfant-Retour et s'y investit bénévolement à temps plein.

En 1994, elle rejoint la Croix-Rouge, puis Moisson Montréal, dont elle sera directrice générale pendant cinq ans. Elle y développe des compétences en philanthropie et en collecte de fonds ainsi qu'en gestion des ressources humaines. En 1999, nouveau changement de cap. Elle devient

experte-conseil afin d'accompagner les organisations communautaires dans la consolidation de leur gestion. Son cheminement lui permet d'en apprendre davantage sur elle-même. « J'ai découvert que j'étais une entrepreneure dans l'âme qui aime non seulement développer des initiatives, mais aussi les consolider », dit-elle.

Il y a quatre ans, M<sup>me</sup> Lamarche prend la tête du Chaînon, une maison d'hébergement pour femmes en difficulté. Là aussi, elle se risque à faire évoluer le mode de gestion de l'organisme ainsi que sa culture de la discrétion. « Le Chaînon a adopté une approche entrepreneuriale dans le respect de son caractère humanitaire et communautaire, explique-t-elle. J'ai voulu ouvrir les portes pour sensibiliser les gens, mais sans trahir l'identité des femmes. »

Malgré tout, elle a traversé des moments de doute qu'elle est parvenue à surmonter. « J'ai appris qu'il faut avoir le courage de les regarder et de les partager avec d'autres. On ne bâtit jamais une organisation ou une entreprise seule. Il y a toujours des gens qui ont cru en nous, qui nous ont aidés et qui nous ont fait profiter de leur intelligence et de leur bonté. »

### Le plus grand risque qu'elle ait jamais pris

« Quand j'ai tout lâché pour fonder Enfant-Retour, je plongeais dans le vide, sans connaissances de la question des enfants disparus ni moyens financiers. Je n'avais que ma détermination à retrouver les enfants disparus et à aider leurs parents. »

### Ce qu'elle aimerait réaliser en affaires

« Assurer la pérennité financière du Chaînon pour les décennies à venir à travers la fondation du même nom qui a été fondée l'an dernier, et obtenir l'appui financier du milieu des affaires en développant un réseau de partenaires corporatifs. »

— FANNY BOUREL



INSPIRANT

E

PASSIONNÉ

E

DÉTERMINÉ

E

POLYVALENT

E

DIRIGEANT

E

## Les affaires au féminin.

Nous saluons fièrement les femmes qui font le succès des entreprises d'ici. Votre travail est une source d'inspiration pour les générations à venir.