

 **ÉCONOMIE**

**ENTREPRENEURIAT/
FRANCOPRENEURS**

**L'INCUBATION
D'ENTREPRISE
SELON LE CDÉA**

« Incubation totale ! Taux d'occupation des bureaux 100% ». C'est sur le compte Twitter de FrancoPreneurs que la bonne nouvelle a été partagée, le 18 janvier. Si tous les bureaux du CDÉA (Conseil de développement économique de l'Alberta) sont actuellement loués, la location signifie-t-elle pour autant que l'incubation des entreprises locataires est réussie ? Le Franco est allé à la rencontre de plusieurs entrepreneurs afin de mieux comprendre les services qui leur sont offerts, et cerner ce que l'incubation d'entreprise recouvre. Enquête.

Quelle est la réalité du marché, quels sont les risques, qui sont les compétiteurs, mais surtout, quels sont les besoins ? Pour répondre à toutes ces questions qui les taraudent, les entrepreneurs qui débutent se tournent vers le CDÉA et son programme FrancoPreneurs.

**QUELS SERVICES
POUR LES
ENTREPRENEURS ?**

Tamara Estay, établie depuis deux ans en Alberta, a lancé voilà un an son entreprise Ur Deco, spécialisée dans la planification d'événements et dans la décoration de ballons. « On fait quelque chose d'unique: des arches, des colonnes, faites avec des ballons », décrit-elle.

C'est par le bouche à oreille que la jeune femme entend parler du CDÉA et de son programme FrancoPreneurs. Cette dernière ne savait pas vraiment à quoi s'attendre : « Les besoins, dans le fond, je

ne sais pas, peut-être de la publicité... Ou qu'on puisse me recommander, m'aider avec tout ce qui est support, réseautage, réseaux sociaux, et qu'on m'amène de la clientèle... », songe-t-elle.

Tamara Estay a signé un contrat de six mois avec FrancoPreneurs. Ainsi, pour 250 dollars par mois, elle bénéficie d'un bureau personnel, d'une connexion internet, d'une salle de conférence, d'un accès gratuit à des webinaires, et de quelques autres services, « comme en comptabilité », précise-t-elle.

Autre locataire du CDÉA: Radio Cité, la nouvelle radio communautaire d'Edmonton. Pour 750 dollars mensuels, le jeune média peut profiter de deux bureaux au CDÉA. « Notre arrivée ici est un peu accidentelle, je n'avais pas pensé venir m'y installer », confie Carole Saint-Cyr, directrice générale de la radio. C'est Daniel Cournoyer, directeur de la Cité francophone, qui lui

aurait soumis l'idée. « Ce n'est pas bête que l'on soit ici, car on est en train de se construire et on a déjà un partenariat avec eux », réfléchit-elle.

En plus des bureaux, la radio peut réserver les salles pour des rencontres ou des formations éventuelles, et peut utiliser une photocopieuse, une imprimante et un téléphone. Les webinaires mis à disposition n'ont rien appris de nouveau à Carole Saint-Cyr, mais elle reconnaît qu'ils permettent de faire connaissance avec d'autres entrepreneurs et sont adaptés aux gens de la région.

**LE RÉSEAUTAGE,
ATOUT-CLÉ D'UN
INCUBATEUR**

D'ailleurs, c'est par l'entremise d'un adepte des services du CDÉA qu'Olivier Sabourin, jeune entrepreneur, entend parler pour la première fois de FrancoPreneurs. À 26 ans, le Québécois a lancé il y a sept mois son entreprise de conception de sites Web, Synergy Online Media. Bien qu'Olivier Sabourin n'attendait pas grand soutien du programme à son arrivée, il est aujourd'hui conquis:

« CE N'ÉTAIT PAS LES ENTREPRENEURS QUI POSAIENT LES QUESTIONS, MAIS ON POSAIT DES QUESTIONS AUX ENTREPRENEURS : IL Y AVAIT TOUT UN TRAVAIL SUR LA MESURABILITÉ DES RISQUES »

- VALÉCIA PÉPIN



En 2016-2017, Valécia Pépin a pu bénéficier des services de FrancoPreneurs

« Non seulement ils m'ont donné les réponses à mes questions, mais au-delà de ça, ils m'ont formé, m'ont pris par la main, m'ont fait des suggestions, m'ont fait part de leur perception sur mon entreprise », témoigne-t-il.

Le jeune entrepreneur loue lui aussi des bureaux pour 400 dollars par mois. D'après lui, le principe d'un incubateur « est d'arriver dans un *mastermind* de jeunes entrepreneurs qui sont à leurs débuts, où l'on s'aide dans différents domaines, comme la comptabilité ou les ventes, et où l'on met de la structure dans les idées que tout le monde amène à la table ».

**DE LA GRATUITÉ AU
PAYANT**

Si les services de FrancoPreneurs étaient gratuits à son lancement, ils sont devenus payants depuis peu. La grande salle FrancoPreneurs peut ainsi être louée pour un montant de 100 dollars par mois. Valécia Pépin, auteure, avait approché le service en 2016-2017 dans le but de

lancer sa propre maison de production, Avenue 4, avec sa partenaire d'affaires Kim D'Alessio. Elles avaient alors bénéficié du service sans déboursier le moindre centime. « La grande salle était gratuite, afin d'avoir un espace de travail gratuit, tout en étant accompagnées », témoignent-elles.

Aux dires de Valécia Pépin, le service de conseils permettait aux entrepreneurs d'établir leur plan d'affaires, d'avoir une rétroaction sur la viabilité de leur projet, sur leur public cible, sur la notion de risques, et sur le financement. Tout cela dans l'intention de devenir indépendant le plus rapidement possible. « Ce n'était pas les entrepreneurs qui posaient les questions, mais on posait des questions aux entrepreneurs: il y avait tout un travail sur la mesurabilité des risques », se souvient Valécia Pépin.

SUITE
PAGE 4
>>

Aujourd'hui, l'approche semble avoir changé à FrancoPreneurs. L'emphase est mise sur les webinaires plutôt qu'une démarche de réflexion. Mais cela permet-il de valider un modèle d'affaires ? La simple location de bureaux

signifie-t-elle pour autant une incubation réussie ?

INCUBATEUR, UN CONCEPT MAL COMPRIS

Le modèle d'incubateur est dans l'air du temps pour Sandra Spencer, directrice générale de Nimble Strategizing Inc., société spécialisée dans le conseil aux entreprises en démarrage. D'après elle, une aide aux entrepreneurs doit commencer par identifier les besoins, évaluer les façons de combler ces derniers, en vue de créer un impact économique adéquat. « Bien souvent, la notion d'incubateurs paraît glamour mais ne fonctionne pas. Ce qu'on appelle incubateurs finit bien souvent en services, offres de location de bureaux », dénonce-t-elle.

Pour l'experte, qui est aussi directrice générale de VA Angels Basecamp et enseignante à NAIT, il y a une grande différence entre incubateur, accélérateur et bureaux partagés, ou *coworking space* en anglais.

« Malheureusement, beaucoup de monde fait la confusion », regrette-t-elle.

D'après Sandra Spencer, il faut adopter une approche personnalisée à la population que l'on dessert, en l'occurrence les francophones en milieu minoritaire, car il existe une composante linguistique et culturelle. « Entre des entrepreneurs francophones qui lancent leur entreprise, des entrepreneurs francophones qui cherchent à se faire connaître, et des entrepreneurs francophones qui veulent développer leur entreprise déjà en place, il faut chercher et apporter des solutions différentes », souligne-t-elle.

Pour la spécialiste, si le service de bureaux partagés présentement offert par FrancoPreneurs crée de la valeur en renforçant un sentiment de communauté, il ne garantit pas pour autant un soutien adéquat. « Un incubateur peut ouvrir et inclure un espace de travail, mais il faut aussi du mentorat, des conseils



afin de guider une entreprise, pour s'établir et devenir opérationnel », spécifie-t-elle.

La franchise quant à la faisabilité d'un projet est aussi de mise pour l'experte: « Parfois il n'y a pas de vraie opportunité d'affaires ou un modèle d'affaires n'est pas viable, et c'est aider que de s'en rendre compte rapidement, afin d'éviter à l'entrepreneur de perdre du temps et des ressources ».

Du côté du CDÉA, Étienne Alary, directeur, apporte sa définition: « L'incubation, c'est d'amener de jeunes entrepreneurs désireux de se lancer en affaires, de collaborer ou viser certaines pistes de travail communes entre deux entrepreneurs qui partageaient des lignes directrices d'un

projet X. C'est d'amener ce maillage, des connaissances entre eux autres, et de profiter de l'expertise quand il y a des questions ».

Aujourd'hui, quelle est la valeur que le CDÉA apporte aux entrepreneurs ?

Si le taux d'occupation des bureaux est à son plus haut, l'incubation n'est pas pour autant forcément assurée. Au-delà de la simple location d'espaces de travail, de l'organisation de webinaires, ou de services apportés sur des sujets annexes comme la comptabilité, il manquerait pour certains experts l'essentiel: la réflexion en profondeur sur le projet entrepreneurial.

PAR HÉLÈNE LEQUITTE

« PARFOIS IL N'Y A PAS DE VRAIE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES OU UN MODÈLE D'AFFAIRES N'EST PAS VIABLE, ET C'EST AIDER QUE DE S'EN RENDRE COMPTE RAPIDEMENT, AFIN D'ÉVITER À L'ENTREPRENEUR DE PERDRE DU TEMPS ET DES RESSOURCES »

- SANDRA SPENCER

L'ÉQUIPE

HÉLÈNE LEQUITTE | RÉDACTRICE EN CHEF | [DIRECTION@LEFRANCO.AB.CA](mailto:direction@lefranco.ab.ca)

CLÉMENTINE DUBOIS | RÉCEPTIONNISTE | [RECEPTION@LEFRANCO.AB.CA](mailto:reception@lefranco.ab.ca)

KIM D'ALESSIO | PUBLICITÉS ET ENTENTES | [COMMERCIAL@LEFRANCO.AB.CA](mailto:commercial@lefranco.ab.ca)

CORRESPONDANTS ET CHRONIQUEURS

LUCAS PILLERI | CORRESPONDANT

SABINE VERZIER | CORRESPONDANTE

AMY VACHON-CHABOT | CORRESPONDANTE

Le Franco est la propriété de l'ACFA. Au niveau national, il est représenté par Lignes agates marketing. Le Franco est imprimé par Central Web, d'Edmonton. La reproduction d'un texte ou d'une photo par quelque procédé que ce soit, est strictement interdite sans l'autorisation écrite du journal.

Les clients ont 15 jours après la date de parution pour nous signaler des erreurs. La responsabilité pour toute erreur de notre part dans une annonce se limitera au montant payé pour la partie de l'annonce qui contient l'erreur, si l'erreur est celle du Franco.



Avec la participation du gouvernement du Canada.

Canada

ERRATUM

- Dans l'édition du 1er Février, article "Claudette Tardif prend une retraite bien méritée!", Madame Claudette Tardif a été enseignante pendant près de 28 ans au Campus Saint-Jean, au niveau académique et 3 ans dans des écoles catholiques.
- Dans l'édition du 1er Février, le nom de Lucie Lavoie a été mal orthographié dans le titre de l'article "un fonds pour Lucie Lavoie".

LE FRANCO

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT POUR MOINS DE 6\$ PAR MOIS

PAPIER (TPS INCLUSE) 1AN - 52,5\$ 2ANS - 94,5\$ 3ANS - 126\$

NUMÉRIQUE (TPS INCLUSE) 1AN - 35\$ 2ANS - 63\$ 3ANS - 84\$

PAPIER + NUMÉRIQUE (TPS INCLUSE) 1AN - 65\$ 2ANS - 117\$ 3ANS - 156\$

Contactez-nous au 780-465-6581 ou reception@lefranco.ab.ca