

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 entrepreneurs 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



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 rejaillit 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 actionnariat 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 composantes 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, Élane 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	Élane 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	Élane 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.



Le^{ger}

**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'Ormière	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 Morneault	Julie Morneault	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



© Pacific Office Interiors / Unsplash

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'usinage	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
entrepreneures.

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.



© Courtoisie

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 +



© Courtoisie

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'aitoujours

« 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'ADOPTÉ 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

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 ?

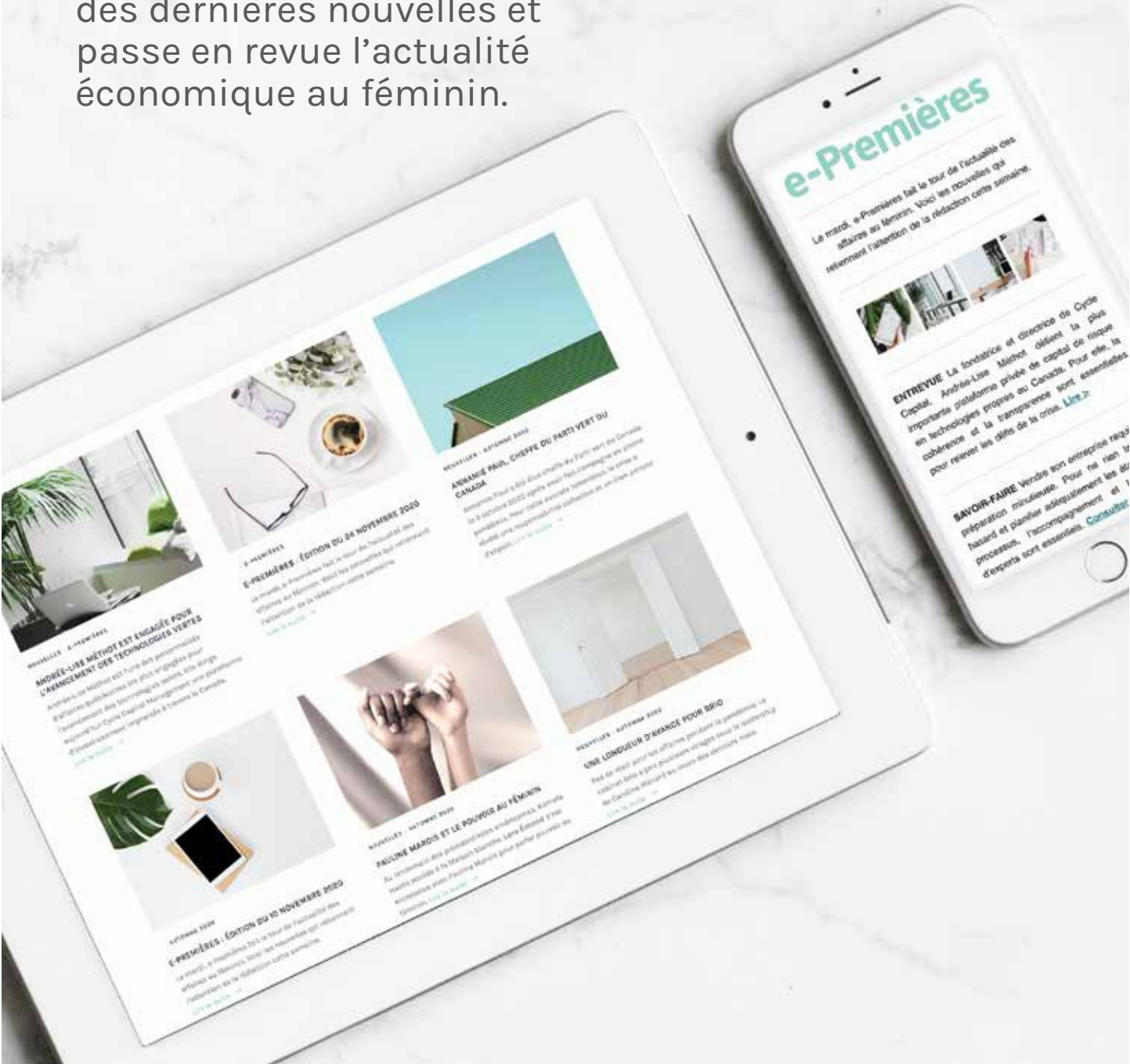
L'acquisition et l'intégration réussie
de l'agence Tactic direct, il y a six
ans. Nous devions alors fusionner
deux cultures similaires en plusieurs
points, mais qui avaient tout de
même quelques différences, pour
devenir une seule et même équipe.
Autrement, le fait de réussir en
affaires dans le créneau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

Premières en Affaires

Premiereenaffaires

@PremEnAffaires