CONTACTEZ-NOUS

Année 16, Numéro 4
FÉVRIER 2007

L'ACEMENCE

CÉLÉBRONS LE MOIS DE L'HISTOIRE DES NOIRS

ENTRE NOUS…

Danielle Narcisse

Membre de Comité de prêt

Bonjour, c'est avec plaisir que j'écris cet éditorial à la demande de l'ACEM dans le cadre du mois de l'histoire des Noirs. Je m'appelle Danielle Narcisse, je suis d'origine haïtienne et je vis au Québec depuis plus de 29 ans. Je possède un baccalauréat multidisciplinaire de l'Université Laval et une maîtrise en gestion et développement des coopératives de l'Université Sherbrooke.

Je travaille dans le milieu communautaire depuis maintenant 6 ans particulièrement en défense des droits, concertation et animation. J'ai plusieurs années d'implication à mon actif dans divers milieux: étudiant, haïtien, communautaire, chrétien. Du plus loin que je me souvienne, j'ai toujours été préoccupée par la justice sociale, le partage équitable de la richesse, le respect des droits de l'Homme. Cela me vient de mes parents. Tous deux à leur façon m'ont inculqué ces valeurs, mon père par son implication politique et son rêve de libération de son peuple, quête de toute sa vie et ma mère par ses batailles au quotidien afin que je m'épanouisse le plus harmonieusement possible en tant qu'haitiano-québécoise. Je profite de cette tribune pour leur rendre hommage et leur dire merci.

Il y a de cela deux ans, un ami m'a demandé si cela m'intéressait de me joindre au comité d'attribution de prêt de l'ACEM. À l'époque, je ne connaissais rien de l'ACEM. Lorsqu'il m'a parlé des valeurs d'entraide et de solidarité portées par cet organisme communautaire, il a commencé à éveiller mon intérêt. Toutefois, c'est en me décrivant la mission de l'ACEM qu'il m'a donné le goût de m'impliquer. Je trouvais ingénieux de combattre la pauvreté et l'exclusion sociale des populations à faible revenu en leur donnant accès à du crédit communautaire pour soutenir leur projet d'entreprise qu'elle soit micro, petite ou d'économie sociale.

En outre, lorsqu'il m'a appris que parmi les populations ciblées par l'ACEM, il y avait les personnes appartenant à une minorité visible ou une communauté culturelle, il m'a touchée et convaincue d'endosser cette cause.

En effet, étant née de parents haïtiens et ayant été témoin des diverses luttes qu'ils ont eu à mener dans leur terre d'accueil, j'étais heureuse de pouvoir appuyer la mission d'un organisme se souciant d'offrir des chances égales à mes pairs d'assurer leur mieux-être économique et d'être ainsi parti prenante du développement de la société québécoise.

Vous vous en doutez certainement, pour moi, l'ACEM c'est une affaire de cœur. Lorsque les conseillères me demandent de me pencher sur un dossier, qu'elles ont, soit dit en passant, bien documenté et analysé avec professionnalisme, c'est pour moi une expérience enrichissante. C'est l'occasion de m'imprégner du vécu des promotrices et des promoteurs, de leur vision, leurs valeurs, leurs espoirs; de prendre part à leur rêve, si fou soit-il, et dans le cas où le projet s'avère concluant, d'être un maillon du levier qui leur permettra de voir la concrétisation de leurs idées. Je demeure souvent pantoise devant la somme des sacrifices consentis par les promotrices et les promoteurs pour le démarrage de leur projet et le courage dont ils font preuve pour aller au bout d'eux-mêmes, au bout de leur rêve, sortir des sentiers battus. Oh oui! J'en ai rencontré des fourmis infatigables et leur lève mon chapeau!

Depuis l'année 2000, 21% des prêts octroyés par ACEM ont été accordés à la communauté noire montréalaise, dont 13 à des individus incluant 8 femmes, 2 hommes et 3 couples et 6 à des OBNL ou entreprises d'économie sociale.

LA DÉMARCHE ENTREPRENEURIALE
(Suite)

Étape 2: Effectuer une étude de marché

Trois éléments importants doivent être pris en considération pour une bonne étude de marché, à savoir la clientèle générale, les concurrents et le marché visé. Une fois cette étude faite, vous serez en mesure de déterminer votre stratégie personnelle de production, de stockage, de prix, de vente, de distribution, etc.

Pour vous munir de plus d'informations dans la démarche de l'étude de marché, vous pouvez vous diriger vers la Chambre de commerce, les personnes ayant l'expertise dans votre domaine, les associations professionnelles, les associations commerciales du centre-ville, divers annuaires, Entreprises Canada, Statistique Canada, les publications du secteur, les fournisseurs de l'industrie, les amis ou autres.

Les Clients

Connaître votre clientèle, c'est connaître ses besoins par rapport au marché visé. Vous serez en mesure d'avoir de précieux commentaires sur les produits ou les services à offrir. Ces commentaires vous guideront vers le choix d'un emplacement, de l'établissement des prix ou vers d'autres besoins particuliers, afin de mieux planifier une stratégie de vente. L'étude de marché peut être faite, à travers des sondages, des enquêtes ou des groupes de discussion. Voici quelques questions à poser sur les besoins des clients : leur pouvoir d'achat, leur habitudes de consommation, leurs goûts et préférences.

Les Concurrents :

Une analyse de la concurrence vous permettra de comprendre davantage le marché. Pour mieux vous ajuster au marché, il est primordial de connaître vos principaux concurrents, afin d'évaluer leurs forces et faiblesses en termes de qualité, de méthodes de production, de taille, de part de marché, de fournisseurs, de techniques publicitaires, d'emplacement, d'achalandage ou de commentaires et suggestions de leurs clients, etc.

Le Marché :

Il est essentiel de connaître les (nouvelles) tendances du marché en ce qui regard les facteurs sociaux, politiques, techniques, économiques et écologiques. Il faut toujours se tenir informé des opportunités et des menaces éventuelles dans votre environnement. En fonction des éléments recueillis, vous serez armés d'outils et d'informations pour mieux rejoindre la clientèle et satisfaire ses goûts et préférences, en fonction de son pouvoir d'achat et de vos objectifs de profits. Ainsi, vous déterminerez la part de ce marché à vous emparer, les voies de distribution, les prix, la stratégie de promotion et autres décisions de commercialisation.

Séances d'information:

Les jeudis aux deux semaines. Venez rencontrer les conseillères de l' ACEM
22 Février 2007
8 Mars 2007

À 14 h à l'ACEM
Inscription obligatoire au
(514) 843-7296

ACTUALITÉS

Café Rencontre
Solidarité Femmes Africaines
16 février 2007 à 18h
Centre Afrika
(514) 270-2440
Concours Québécois en entrepreneuriat
Les candidatures doivent être déposées au plus tard le lundi 19 mars 2007
www.concours-entrepreneur.org
Forum Social de Villeray
20 février 2007 à 17h
Centre de loisirs communautaires Lajeunesse
(514) 270-6593
info@forum-social.org
Une simple action : un monde de différence!
Conférence sur le développement économique communautaire et la jeunesse
23-25 février 2007
Université Concordia
École des affaires publiques et communautaires (ÉAPC)
www.aworldofdifference.ca
Atelier en entrepreneuriat
28 février 2007 à 13h30
Carrefour jeunesse emploi
Centre sud/ Plateau Mont-Royal/ Mile-End
(514) 528-6838
Agissons ensemble
Rendez-vous citoyen sur la condition des femmes d'ici et d'ailleurs
2-3 Mars 2007
UQAM
www.agissonsensemble2007.blogspot.com

CONTACTEZ-NOUS

ASSOCIATION COMMUNAUTAIRE D'EMPRUNT DE MONTRÉAL

3680, rue Jeanne Mance, bureau 319
Montréal (Québec) H2X2K5

Téléphone : 514 843 7296
Télécopie : 514 843 6832
Courriel : info@creditcommunautaire.qc.ca

www.acemcreditcommunautaire.qc.ca

LA RICHESSE D'ÊTRE AVEC LES ENFANTS

LA GARDERIE « LES AMIS DE FENDY ET MIMI »

Koré Noëlle,
Propriétaire de la garderie,
« Les amis de Fendy et Mimi »

Mme Koré Noëlle, originaire de la Côte d'Ivoire, est au Québec depuis 16 ans. Elle a décidé d'ouvrir une garderie avec l'aide technique et financière de l'ACEM. Elle a répondu aux questions de Mme. Sukran Baycura, Agente d'animation économique et communautaire de l'ACEM.

S.B.- Pourquoi avez vous décidé d'ouvrir une garderie? D'où vient le nom de la garderie?

La garderie s'appelle « Les amis de Fendy et Mimi », ma première fille s'appelle Mylène donc Mimi, et ma dernière, Fendy. Pour ne pas faire de jaloux, j'ai mis leurs deux noms. J'ai ouvert une garderie parce que j'aime les enfants et j'aime travailler avec eux. Ici, j'ai voulu leur faire bénéficier de l'expérience que j'ai acquise dans mon pays et continuer à apprendre d'eux car ils m'apportent beaucoup également : beaucoup d'échanges entre nous à longueur de journée, ce qui rend mon quotidien très agréable.

S.B. – Que faisiez-vous avant la garderie?

Avant la garderie, je ne travaillais pas. J'avais des problèmes dans ma vie privée, et j'étais à la maison avec mes enfants et sur l'aide sociale. Je n'arrivais pas à m'en sortir. J'ai eu la chance de tomber sur une revue dans laquelle j'ai vu une annonce sur l'ACEM et j'ai appelé pour en savoir plus. Un coup de fil et la réponse de l'ACEM m'ont permis de pouvoir apporter un plus à mes enfants aujourd'hui.

S.B. - Quand et avec combien d'enfants avez-vous commencé?

J'ai ouvert ma garderie en août 2005 quand mon projet a été accepté à l'ACEM. J'ai commencé avec deux enfants mais j'espérais en avoir six. Après avoir passé des premiers mois difficiles, depuis environ 3 à 4 mois je travaille avec 9 enfants à temps plein. La Garderie fonctionne très bien et je suis très contente.

S.B. - Est-ce que vous êtes connue dans votre voisinage?

Grâce à de la petite publicité que j'ai faite, je suis assez connue dans le voisinage. La réputation de la garderie s'est répandue très vite de bouche à oreille. Aussi, je fais des sorties à l'extérieur avec les enfants et mon voisinage est très content de les voir. Quelquefois, les gens m'appellent pour demander si j'ai de la place, mais je n'ai qu'une capacité de 9 enfants et je ne peux pas la dépasser.

S.B. - Pensez-vous à l'expansion?

Présentement, je réponds aux demandes des mamans qui n'ont pas pu avoir des places subventionnées et qui sont obligées de rester à la maison avec leurs enfants pendant au moins 2 ans. Elles m'appellent souvent pour voir s'il y a de la place. Je veux pouvoir vraiment répondre à cette demande, c'est pour cela que j'aimerais agrandir ma garderie et recevoir des enfants de 2 à 5 ans, tout en gardant de la place pour les poupons également.

Je crois que je vais atteindre mon objectif avec le support et la coordination de l'ACEM. Ma relation avec eux n'est pas seulement de prendre un prêt, mais c'est tout le suivi et le support qu'il y a autour qui font que j'ai pu tenir jusqu'à aujourd'hui. Moi aussi je souhaiterais un jour être donatrice ou investisseur à l'ACEM pour pouvoir permettre à d'autre jeunes, d'autres mères défavorisées comme moi de pouvoir s'en sortir.

S.B. - Quels sont vos conseils pour les jeunes entrepreneurs?

D'abord je leur dirai d'être très courageux, ça prend beaucoup d'énergie, beaucoup de patience pour réussir. Deuxièmement, qu'Ils sachent aussi que c'est difficile au début, mais il faut vraiment tenir à son projet et être assidu à son travail. En plus, il ne faut pas oublier qu'à n'importe quelle étape de son entreprise, ACEM est là pour répondre à leurs questions, que ce soit pour l'encadrement ou pour la comptabilité. ACEM est un organisme très ouvert et qui est vraiment dévoué pour aider les personnes défavorisées.