

Chronique *En affaires !*



Une entreprise de chez nous

Laisse aller Spa

C'est en décembre 2009 que Madame Doucet ouvre son entreprise *Laisse aller Spa* à Chéticamp. M^{me} Doucet travaillait alors à temps partiel et avait toujours songé à commencer un deuxième emploi. Lorsque sa fille Sylvie est devenue esthéticienne, elle a vu une parfaite occasion pour lancer un projet de développement d'entreprise et embaucher sa fille. « Nous devons essayer de garder les jeunes dans notre milieu et la meilleure façon de le faire est d'embaucher une jeune personne », dit-elle. Le duo mère et fille se réjouit du fait que l'entreprise contribue au bien-être des gens et à leur estime personnelle. En effet, *Laisse aller Spa* offre à ses clients tous les soins esthétiques du visage et du corps (manucure, pédicure, maquillage, soins du visage, massage, épilation à la cire, etc.) afin qu'ils se sentent bien dans leur peau. Décidément, cette nouvelle entreprise démontre qu'il est possible de connaître le succès lorsque l'on se permet de... rêver grand !



Laisse aller Spa

294, chemin Lefort

Chéticamp, Nouvelle-Écosse

Tél. : (902) 224-7500 ou (902) 224-3251

Courriel : charelledoucet@hotmail.com

Photo : Sylvie Doucet, esthéticienne chez Laisse aller Spa

Ressource utile

Vous vous intéressez à la recherche scientifique pour développer des produits?

Le *Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (RS&DE)* est un programme fédéral visant à encourager les industries canadiennes à effectuer de la recherche et du développement afin de découvrir ou d'améliorer des produits ou des procédés de haute technologie. Le programme de la RS&DE est la plus importante source d'appui du gouvernement fédéral à la recherche et au développement industriel.

Informations : www.cra-arc.gc.ca

Marketing et médias sociaux

Savez-vous créer un bon *buzz* sur votre entreprise ? Avec l'émergence des médias sociaux, le bouche à oreille a pris une toute autre dimension. Dans un récent article, le magazine en ligne *Les affaires.com* a fait appel à la spécialiste en commerce électronique et en médias sociaux, Michelle Blanc (dont le livre *Médias sociaux 101* a paru cet automne aux Éditions Logiques) pour donner quelques conseils utiles. M^{me} Blanc recommande notamment aux entrepreneurs d'établir des objectifs clairs avant de commencer à utiliser les médias sociaux. Elle dit qu'il est utile aussi de faire un survol complet de ce qui est dit sur son entreprise sur le Web afin de pouvoir réajuster le tir si les commentaires sont mauvais. Enfin, quoique des sites tels *Facebook* et *Twitter* sont de bons outils, un site Internet officiel (un chez-soi en ligne) est toujours essentiel. Mais il faut exploiter ce dernier de façon originale afin d'alimenter un dialogue. Par exemple, « le fabricant de vêtements de yoga *LuluLemon* parle de yoga, de santé et de nutrition sur son site, pas seulement de ses produits », indique M^{me} Blanc. Une entreprise a donc intérêt à essayer de développer une communauté et un dialogue autour de son produit/service.

Source : *Le bouche à oreille 2.0*, dans le magazine en ligne *Lesaffaires.com*, disponible à www.lesaffaires.com/strategie-d-entreprise/vente-et-marketing/le-bouche-a-oreille-20/520487



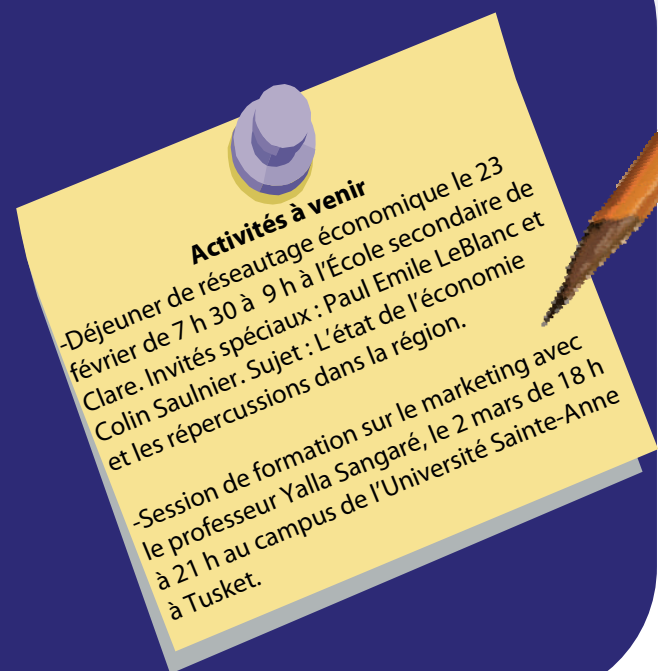
Des services de haute qualité en affaires

Services de conseils au CAAE

Que vous soyez un entrepreneur débutant ou que vous ayez plusieurs années d'expérience, il vous arrive sûrement de vous poser des questions quant à gestion efficace et le rendement de votre entreprise.

Les conseillers en affaires du CAAE sont là pour vous écouter et vous guider. Ils vous donneront des conseils et vous orienteront vers les ressources dont vous avez besoin. Et n'oubliez pas ! Votre première consultation est gratuite !

Informations : www.caae.ca



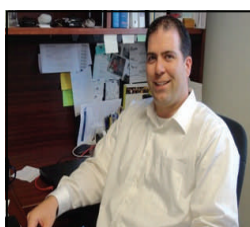
Activités à venir

-Déjeuner de réseautage économique le 23 février de 7 h 30 à 9 h à l'École secondaire de Clare. Invités spéciaux : Paul Emile LeBlanc et Colin Saulnier. Sujet : L'état de l'économie et les répercussions dans la région.

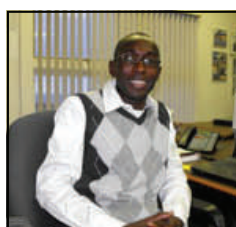
-Session de formation sur le marketing avec le professeur Yalla Sangaré, le 2 mars de 18 h à 21 h au campus de l'Université Sainte-Anne à Tusket.



Angélique LeBlanc
Directrice générale



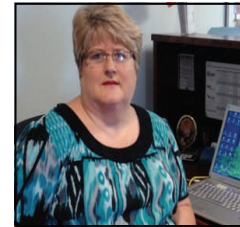
Alain Belliveau
Conseiller en affaires



Mouhamadou Lô
Conseiller en affaires



Dave LeBlanc
Agent de projets



Nora Saulnier
Adjointe administrative

Siège social
Centre de l'entrepreneuriat
Université Sainte-Anne
Pointe-de-l'Église, N.-É.
(902) 769-3265

Argyle
Campus de Tusket
Université Sainte-Anne
Tusket, N.-É.
(902) 769-3265

St-Joseph-du-Moine
Campus de St-Joseph-du-Moine
Université Sainte-Anne
St-Joseph-du-Moine, N.-É.
(902) 224-4102

Isle-Madame
Campus de Petit-de-Grat
Université Sainte-Anne
Petit-de-Grat, N.-É.
(902) 224-4102



