



Les affaires de A à Z



Édition: 2007

Numéro: octobre

Information fournie par le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, 1 800 668-1010

Parlons affaires!

Pouvez-vous me donner quelques conseils pour m'aider à réseauter efficacement et à promouvoir mon entreprise?

Essentiellement, le réseautage consiste à rencontrer des gens et à établir des liens avec eux. Ces personnes font partie de votre « réseau » et peuvent s'avérer utiles pour établir des relations d'affaires.

Dans le cadre du réseautage, il y a certaines règles non écrites qui, si vous les suivez, vous aideront à tirer le maximum de ces rencontres.

Habillez-vous adéquatement

Un complet est de mise, mais un habillement plus conservateur tel qu'un pantalon ou une jupe de ville et une chemise polo sont également acceptables.

Arrivez légèrement en retard

En affaires, il vaut généralement mieux arriver à l'avance pour une réunion ou une entrevue, mais dans le cas du réseautage, il est convenable d'arriver environ cinq minutes en retard. Ainsi, vous ne serez pas la première personne sur place, ce qui vous mettrait mal à l'aise, et vous ne serez pas assez en retard pour perturber un discours ou un repas important.

Donnez une poignée de main et présentez-vous

Ne soyez pas nerveux à l'idée de

Parlons > page 2

Article d'affaires

Semaine de la PME 2007 : un monde ouvert sur de nouveaux marchés

Au cours de la semaine du 14 au 20 octobre 2007, des entrepreneurs participeront à des activités parmi les centaines d'événements liés à l'entrepreneuriat qui se tiendront à la grandeur du pays. Parrainés par la Banque de développement du Canada (BDC), ces événements s'inscrivent tous dans le cadre de la 28^e Semaine annuelle de la PME. Les participants auront alors l'occasion :

- de faire part de leurs réussites;
- de s'entretenir avec les principaux experts en entreprises;
- d'échanger des idées novatrices;
- de participer à des conférences, à des foires commerciales, à des séminaires, à des ateliers et à des repas d'affaires.

Informez-vous au sujet des événements de la Semaine de la PME qui se tiendront en Nouvelle-Écosse en consultant régulièrement notre Calendrier des activités.

Pour souligner la Semaine de la PME, nous avons élaboré une édition spéciale du bulletin **Les Affaires de A à Z** mettant en vedette quelques-uns de nos clients qui ont lancé des entreprises prospères en Nouvelle-Écosse.

K & I Chocolates by Design
39, allée Papermill
Bedford (N.-É.)

Après être déménagés en Nouvelle-Écosse, Omar Khartabil et sa femme Lama Haj-Issa se sont dit que les Canadiens aimeraient probablement le chocolat de leur pays d'origine, la Jordanie. Comme tous les aspirants entrepreneurs prudents, M. Khartabil et M^{me} Issa ont effectué l'essai de leurs nouveaux produits en vue d'en évaluer les qualités uniques, et leur chocolat a connu un immense succès!

Au cours du processus d'étude de marché, M. Khartabil et M^{me} Issa se sont rendus au Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse pour consulter les ressources de la bibliothèque. Les employés les ont dirigés vers les personnes et les ressources appropriées qui leur ont permis d'aller de l'avant avec le plan d'affaires. Ils ont lancé leur entreprise avec succès et offrent maintenant des

Article > page 2

Dans ce numéro :

Parlons affaires!
.....Page 1

Article d'affaires
.....Page 1

Site Web vedette
.....Page 3

Lectures utiles
.....Page 3



Parlons affaires!

vous présenter à un parfait étranger – la plupart des gens sur place en feront tout autant. Donnez une bonne poignée de main et assurez-vous de sourire et d'établir un contact visuel. Après les présentations, il est préférable d'avoir en réserve quelques questions afin de bavarder un peu. Si, après quelques événements, vous commencez à revoir des gens que vous avez déjà rencontrés, n'hésitez pas à vous renseigner auprès d'eux pour savoir où en sont rendus leurs projets.

Soyez attentif

Posez des questions au sujet de ce dont vous parle quelqu'un. Bien qu'il soit tout à fait approprié d'engager des conversations traitant d'éléments d'intérêt commun, comme l'activité de réseautage à proprement parler, il est important d'écouter ce que les autres ont à dire. Si vous écoutez attentivement, vous aurez plus de facilité à établir des contacts et à interpréter les occasions d'affaires.

Songez à des cartes d'affaires

Les cartes d'affaires constituent un moyen facile d'échanger des coordonnées. Si vous n'en avez pas, on vous oubliera facilement à une activité de réseautage. On peut généralement en commander à peu de frais dans une papeterie.

Ne faites pas de présentation

Le réseautage vise à rencontrer des gens et à établir des relations d'affaires, et NON à vendre votre produit ou service. Bien qu'il soit acceptable de mentionner ce que vous faites ou aimeriez faire, vous ne devriez pas essayer de réaliser une vente dans le cadre d'une acti-

Parlons > page 3

Article d'affaires

arrangements personnalisés de chocolats adaptés à toutes les occasions :

- mariages;
- réceptions-cadeaux pour bébés;
- collations de grades;
- cadeaux pour conférenciers;
- centres de table pour banquets;
- souhaits de prompt rétablissement;
- anniversaires;
- anniversaires de naissance;
- vacances.

Pour en apprendre davantage sur les produits de K & I, communiquez avec Omar Khartabil au 902-835-8191.

Wellness Forever Natural Products

Lorsque Jack Pelley a reçu un diagnostic de diabète de type 2, il n'était pas satisfait de la médication par essais et erreurs qu'il prenait. Pendant qu'il assistait à une conférence sur le diabète à Toronto, un chef autochtone lui a suggéré d'essayer l'huile de chanvre. Après cinq semaines, la glycémie de M. Pelley a chuté, passant d'un maximum de 20 à des niveaux presque normaux.

Décidant de poursuivre cette initiative, M. Pelley s'est rendu au Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, qui l'a dirigé vers les ressources adéquates de la bibliothèque sur place et l'a aidé à trouver l'information et les personnes-ressources dont il avait besoin pour mettre son entreprise en branle. Depuis le lancement de cette dernière en 2003, ses ventes ont triplé en seulement trois ans.

Article > page 4

MEMBRE DU Réseau Entreprises Canada

Les affaires de A à Z est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Notre mission
Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

Composez le:
1 800 668-1010

Cliquez sur:
www.entreprisescanada.gc.ca/ns

Visitez le:
1575, rue Brunswick,
Halifax
(Nouvelle-Écosse)

Editor-in-Chief:

Julie Penwarden

Contributeurs :

Christine Thériault,
agent de renseignements commerciaux,
Centre de services aux entreprises Canada
– Nouvelle-Écosse.

Gestionnaire du Centre :

Lisa Muton

Les affaires de A à Z

ISSN 1718-7508

Site Web vedette

BizPaL

(<https://bizpal.gov.ns.ca/bizpal/init.jsp?lang=en>)

Christine Thériault, agente de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse

BizPaL est un nouveau service en ligne qui a été créé pour simplifier le processus de recherche de licences et de permis d'entreprise ainsi que d'autres règlements de conformité. Avec ce genre de service, les entrepreneurs, les gouvernements et les fournisseurs tiers de services aux entreprises disposent d'un accès centralisé aux renseignements sur les licences et les permis pour tous les ordres de gouvernement.

Le guide de questions et réponses pose une série de courtes questions qui vous fourniront des renseignements sur les licences et permis propres à votre entreprise.

BizPaL vous permet :

- de déterminer quels permis et licences sont requis pour une entreprise précise;
- d'accroître la conformité aux règlements;
- d'accéder à des renseignements à jour et uniformes;
- de gagner du temps et d'épargner de l'argent en ayant accès à l'information à partir d'une seule source;
- d'améliorer la planification d'entreprise;
- d'obtenir des réponses de façon pratique, le cas échéant.

BizPaL simplifie également le processus pour les entrepreneurs en vous permettant de produire une liste personnalisée de documents commerciaux dont ont besoin tous les ordres de gouvernement pour

Site > page 4

Lectures utiles

Les livres suivants sont mis à votre disposition dans la bibliothèque du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse. Vous pouvez également y avoir accès dans nos centres de ressources, lesquels sont situés un peu partout dans la province.

Art of the Business Lunch (l'art du repas d'affaires)

Robin Jay

Apprenez l'art de l'établissement de relations d'affaires entre midi et quatorze heures. Ce livre vous guide à chaque étape du repas d'affaires. Robin Jay, la « reine du repas d'affaires », vous enseigne des méthodes éprouvées qui vous permettront de faire en sorte que les gens avec qui vous faites affaires vous choisiront vous au lieu de vos concurrents, et ce, à répétition.

Enfin, elle vous présente le guide incontesté du repas d'affaires! En voici quelques points :

- devez-vous aller chercher vos clients ou les rencontrer au restaurant;
- comment choisir les bons restaurants pour un repas d'affaires et quels restaurants éviter;
- comment et quoi commander;
- y a-t-il des occasions où l'alcool est de mise;
- choisir le bon moment pour parler affaires;
- étiquette liée au téléphone cellulaire;
- choses à faire et à ne pas faire;
- comment payer le repas du client discrètement;
- repas de réseautage : la mine d'or des gens d'affaires qui réussissent.

Never Eat Alone: and other

Lectures > page 4

Parlons affaires!

tivité de réseautage.

Suivi

Si vous dites à quelqu'un que vous le rappellerez ou lui enverrez un courriel au cours des prochains jours, assurez-vous de le faire, sinon vous donnerez l'impression de ne pas tenir parole. Après avoir conclu une transaction avec un client, vous pouvez lui demander s'il connaît quelqu'un d'autre qui pourrait avoir besoin de votre produit ou service. En outre, rappelez à un client de vous faire signe s'il est satisfait de votre produit ou service.

Pour obtenir une liste des organisations de réseautage en Nouvelle-Écosse, consultez notre feuille de renseignements Le réseautage pour les entrepreneurs.

Pour en apprendre davantage sur les activités de réseautage qui se tiennent dans votre région, consultez notre Calendrier des activités.

CLIQUEZ

www.rcsec.org/ns

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick
Halifax, N.É.

Site Web vedette

les phases de lancement et d'expansion des entreprises.

Pratique et facile à utiliser, BizPaL est le fruit de la collaboration entre Industrie Canada et la province de la Nouvelle-Écosse et a été conçu en partenariat avec plusieurs gouvernements provinciaux et locaux.

Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.rcsec.org/ns/newsletter.cfm>.

Article d'affaires

Si vous êtes intéressé à en apprendre davantage sur Wellness Forever Natural Products, veuillez consulter le site Web <http://www.diabetescontrol.ca>.

Podcast Plus : l'avenir des médias électroniques

Lorsqu'une entreprise s'occupe de musique, et plus particulièrement de diffusion de musique, la propriété intellectuelle est toujours une grande source de préoccupation. Des agents de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada ont aidé M. Rob Burchell à surmonter les obstacles liés au lancement de son entreprise et à procéder à l'ouverture de Podcast Plus. Le Centre a pu fournir à Rob de l'information précieuse sur le marketing, les marchés publics et les sources de financement pour la croissance future de l'entreprise.

Maintenant, Rob, directeur du marketing et des ventes, ainsi que ses collègues Scott Ferguson et John Bignell, offrent des services d'enregistrement, de production, de mixage, de matricage et de composition aux clients de partout dans le monde à partir de leur studio d'Halifax.

Pour en apprendre davantage sur Podcast Plus, consultez le site <http://www.podcastplus.ca/>.

Lectures utiles

secrets to success, ont relationship at a time (ne mangez jamais seul : et d'autres secrets pour réussir, une relation d'affaires à la fois)

Keith Ferrazzi, Tahl Raz

Le réseuteur par excellence révèle comment se constituer un groupe de collègues, de personnes-ressources, d'amis et de mentors pour la vie. La dynamique du statut est partout la même, que vous travailliez pour une société ou que vous assistiez à une activité sociale – le manque de visibilité est pire que la faillite. Ce livre est rempli de conseils précis sur la façon de gérer un refus, de passer outre aux chiens de garde, de devenir un « commando des conférences », et plus encore.

Réseautage d'affaires : mode d'emploi

Lise Cardinal, Johanne Tremblay

Les secrets d'un réseau d'affaires pleinement efficace. Deux principes sont fondamentaux : les gens achètent la personne avant son service et un réseau est vivant. Il faut donc s'en occuper! Dans cet ouvrage, vous apprendrez comment :

- utiliser le marketing de bouche à oreille pour accroître votre visibilité;
- apprendre les subtilités de la communication verbale et non verbale;
- agrandir votre réseau en parlant aux gens que vous côtoyez au quotidien;
- évaluer vos contacts et échanger avec eux à bon escient; choisir le bon groupe parmi les réseaux de personnes, les réseaux d'entreprises, les cercles d'influence, les clubs de référence, les cellules d'entraide, etc.