

### Sommaire

À la une.....	1
Culture d'affaires.....	2
La Tribune des entrepreneurs.....	2
Espace Femmes.....	2
Évènements.....	3
Trucs et Astuces.....	3
Quoi de Neuf ?.....	3

### Prochainement ...

Le Programme Cercle d'Entraide  
Professionnelle pour Femmes  
Immigrantes

Conception : Équipe CHAFRIC

Chantier d'Afrique du Canada -  
CHAFRIC

Tel : (514) 767 - 6200

Fax : (514) 767 - 6840

Courriel : info@chafric.ca

Site Web : www.chafric.ca



## À LA UNE... MÉRITAS POUR LA RELÈVE ENTREPRENEURIALE ISSUE DES COMMUNAUTÉS NOIRES DU QUÉBEC !

Chantier d'Afrique du Canada (CHAFRIC) et la Jeune Chambre de commerce haïtienne (JCCH) ont récompensé les meilleurs projets d'affaires des entrepreneurs issus des communautés noires du Québec le 24 septembre dernier. Plusieurs partenaires en entrepreneuriat et élus ont pris part à cette soirée notamment, Thierry St-Cyr, député de Jeanne-Le-Ber, Maka Kotto, député de Bourget, Emmanuel Dubourg, député de Viau et Mary Deros, responsable des communautés d'origines diverses à la Ville de Montréal. Neuf lauréats se sont partagés des prix et des bourses d'une valeur totalisant 20 000 \$. Une première initiative du genre !

Ces bourses soulignent les efforts et le dynamisme des entrepreneurs issus des communautés noires du Québec. Comme l'a souligné, Jean A. Kasende, président de CHAFRIC : « Nous pouvons dire fièrement mission accomplie! Le concours Visa entrepreneurial, a atteint ses objectifs, dont celui de participer activement au développement d'une culture entrepreneuriale au sein des communautés noires du Québec et de donner un coup de pouce financier aux entrepreneurs desdites communautés. » Pour sa part, Kerlande Mibel, présidente de la JCCH a déclaré : « Le Concours Visa entrepreneurial est une belle vitrine de la valorisation et de la promotion de nos entrepreneurs. C'est aussi un véhicule d'inspiration et de réussite pour toutes les communautés du Québec. C'est la vision d'une société riche en tous points! ».

### Les lauréats sont : Commerce de détails

Fatima Gaye d'Afrique Foutah Vision, 1<sup>er</sup> prix de 2 500 \$, [afriquefoutavision.com](http://afriquefoutavision.com)

Christian Kalubi de Christmy Énergie solaire, 2<sup>e</sup> prix de 2 000 \$, [chrismyenergiesolaire.com](http://chrismyenergiesolaire.com)

### Arts et culture

Kevin d'Orléans de D-Town Store, 1<sup>er</sup> prix de 2 500 \$, [dtownstore.com](http://dtownstore.com)

Madeleine B. Begon Fawcett de l'Autre TV, 2<sup>e</sup> prix de 2 000 \$, [lautretv.tv](http://lautretv.tv)

### Transformation et production

Myriam Coppy de la coopérative Beauté Naturelle, 1<sup>er</sup> prix de 2 500 \$, [coopbeautenaturelle.com](http://coopbeautenaturelle.com)

Pierre Erizias de Les Basses Erizias, 2<sup>e</sup> prix de 2 000 \$, [eriziasbasses.com](http://eriziasbasses.com)

### Service

Nathalie Dorsainville et Nersa Dorismond de Service Logi-Tel, 1<sup>er</sup> prix de 2 500 \$, [logi-tel.com](http://logi-tel.com)

Karl Bissainthe de Nutriaide, 2<sup>e</sup> prix de 2 000 \$,

### Relève

Kevin Ketchanga et Gaëlle Champagne de Hearth Angel, prix de 2 000 \$, [theheartangel.com](http://theheartangel.com)

## Suite Le Cœur aux ventes...

Plus votre IAC sera élevé, meilleurs seront vos résultats, mais votre plus grand gain proviendra du fait que vous deviendrez, à tous les niveaux, une bien meilleure personne, et les clients adorent transiger avec de bonnes personnes. (Tous droits réservés. Reproduction strictement interdite sans autorisation de l'auteur et de JPL Communications Inc.)

Prenez la décision dès maintenant d'exécuter des actions qui vous rendront plus attrayant pour vos clients et qui augmenteront votre IAC. Rappelez-vous que cet indice n'est pas une destination, mais une route que vous devez emprunter chaque jour.

## Aidez-vous vraiment votre client?

La raison principale pour laquelle votre client achète de vous, c'est qu'il est convaincu que vous êtes le meilleur pour l'aider à obtenir ce qu'il désire. Et ce qu'il désire, ce n'est pas votre produit, mais plutôt les résultats et les bénéfices que votre produit lui procurera. Donc, si vous désirez avoir du succès en vente, votre objectif ne doit pas être de faire une vente à tout prix, mais d'aider votre client à obtenir ce qu'il désire, car plus vos efforts seront dirigés vers ce but et plus vous aurez du succès.

Très souvent quand je discute avec un vendeur, dès les premiers instants où je ressens son désir dominant de faire une commission avec moi, j'éprouve ce sentiment qui m'irrite au plus haut point. Il en est de même pour la très grande majorité des clients. Pourtant, ce même vendeur s'empresse de dire qu'il veut aider son client alors qu'en réalité, ce n'est pas ce que l'acheteur ressent. Malheureusement, ce vendeur est plus préoccupé à combler ses propres besoins, surtout financiers, que de porter toute son attention sur les besoins du client, et ça, le client le perçoit.

Extrait de la session de formation JPL Communications Inc. donnée à CHAFRIC en 2010.

À suivre ...

## ESPACE FEMMES

Entrevue avec Mme Virginie A. Bassène,  
Directrice de L'Étiquette Urbaine



Virginie A. Bassène est coach et conférencière en étiquette des affaires, certifiée consultante en étiquette et protocole de l'École internationale d'étiquette et de protocole.

Madame Bassène aide ses clients à obtenir davantage de succès professionnellement, que ce soit par l'obtention d'une promotion ou par l'acquisition d'un nouveau contrat grâce à « l'Étiquette Urbaine » !

### Qu'est-ce que l'Étiquette Urbaine ?

L'Étiquette Urbaine permet aux salariés et aux travailleurs autonomes de développer leur marque personnelle afin d'atteindre le succès au sein de leur entreprise ou de leur domaine d'affaires. Elle offre des stratégies et des astuces pour se mettre en valeur au sein d'une organisation.

## Espace d'Affaires à VERDUN

Au Restaurant MALÉWA 514

Le vendredi 30 juillet 2010, la caravane Espace d'affaires de CHAFRIC s'est déplacée à Verdun au nouveau Resto-bar africain « Malewa 514 », situé au 4844 Wellington à Verdun pour un réseautage sectoriel sur le thème : Des affaires qui ont du style : Tendances, mode et beauté – jeunesse québécoise d'origine africaine.

Secteur économique prospère, la mode et la beauté constituent des secteurs d'opportunité d'affaire dépositaires d'une longue tradition en matière de design et de talents artistiques et artisanales.

De jeunes créateurs et professionnels du domaine et des secteurs connexes se sont donnés rendez-vous pour partager leurs expériences. Comme panélistes à la tribune des invités, il y'avait :

**Monsieur Serge Luboya** : Jeune entrepreneur, espoir de la relève, vit au Québec depuis près de 20 ans. Propriétaire du magasin Swag à Montréal, situé au 7377 de la célèbre et achalandé rue St-Hubert, il poursuit en même temps des études en commerce.

**Madame Nadège Stamili** : Conseillère professionnelle en Coiffure et beauté, Diplômée en coiffure de base, fusion à la kératine, maquillage et Pose de cils permanents, coiffeuse professionnelle depuis 2006. Madame Stamili est experte en métamorphose du visage.

**M. Kevin Ketchanga et associés** : Fondateur de Heart Angel il y a 2 ans dans le but de promouvoir un nouveau style de vêtements mais aussi de pensée dans la mode urbaine, M. Kevin est un diplômé de HEC et poursuit des études en marketing à l'UQAM.

**Clermathe International / Edwige Pierre (assistante)** : Propriétaire de Clermathe International hair designer qui donne pignon sur rue Saint-Denis Mme Clermathe était l'invitée surprise de la soirée, mais empêchée, elle a déléguée son assistante.

**1. M. David Coly** : L'entrepreneur vedette, est un professionnel de la coiffure, avec un vaste champ d'expertise et est fondateur du Salon Racine Carrée au centre-ville au 1253, McGill Collège.

**2. Le Conseil des arts de Montréal**, un organisme pour le développement et la diversité culturelle dans les arts, s'est joint à l'événement représenté par Madame Iulia-Anamaria Salagor.

Saliou Coundoul – Chargé de projets

### Qu'est-ce qui vous a motivé à poursuivre votre carrière dans le domaine des ressources humaines et du service à la clientèle ?

J'ai débuté ma carrière dans le domaine de l'industrie de l'hôtellerie aux États-Unis. À travers mes expériences, la compagnie *Walt Disney World* fut un déclic dans mon cheminement ! À cette époque, j'ai découvert l'importance du service à la clientèle; chaque client/employé doit vivre une expérience « magique ».

### Ayant 15 années d'expérience professionnelle à votre actif, auriez-vous des conseils à donner aux femmes immigrantes du Québec qui voudraient se lancer en affaires ?

#### 1) Impliquez-vous !

Que ce soit dans le domaine communautaire ou des affaires, participez.

#### 2) Ayez un mentor !

Ayez des personnes de références qui peuvent vous aider à faciliter votre intégration dans la société d'accueil; développez votre réseau.

#### 3) Ayez confiance en vous !

Jetez-vous à l'eau ! Développez votre « Étiquette Urbaine » !

Pour plus de détails, veuillez consulter son site Web :

[www.letiquetteurbaine.com](http://www.letiquetteurbaine.com)

Lynne Marion – Chargée de projet



## TRUCS ET ASTUCES

### Les 10 règles incontournables du travail d'équipe

1. Adhérer à l'objectif que l'équipe désire réaliser dans un temps donné;
2. Contribuer aux discussions de l'équipe (ne pas simplement observer);
3. Donner son point de vue avec les arguments pour le soutenir;
4. Écouter les idées des autres (sans émettre de commentaires négatifs);
5. Participer à la résolution de problèmes;
6. Aider le groupe à garder le focus sur ce qui contribue à la réalisation de l'objectif;
7. Communiquer constructivement sans personnaliser le débat;
8. Accepter que nos idées personnelles ne soient pas nécessairement les meilleures;
9. Accepter que les autres soient parfois plus, parfois, moins, qualifiés que soi;
10. Réaliser efficacement les tâches qui nous sont confiées.

Source : LANTHIER, Guy-Michel, (Conférencier et consultant, Groupe Management Leadership), *Êtes-vous un joueur d'équipe?* La Tête de l'Emploi, Édition Septembre 2010, pp. 17.



## ÉVÉNEMENTS

### Se rappeler des activités marquantes...

- **Vendredi, 1<sup>er</sup> septembre** : CHAFRIC à Joliette en partenariat avec l'organisme Perspectives Nouvelles.
- **Du 3 sept. au 3 octobre** : Festival international du film black de Montréal
- **Vendredi 24 septembre** : Cocktail de remise des bourses de la 1<sup>ère</sup> édition du concours visa entrepreneurial par CHAFRIC & JCCH
- **Semaine du 12 au 18 octobre** : Marche mondiale des femmes
- **Mardi 12 octobre** : Lancement du site infoentrepreneur Montréal avec la CRE
- **Judi 14 octobre** : 20<sup>ième</sup> anniversaire de l'ACEM.
- **Judi, 21 octobre** : 10<sup>e</sup> Gala Prx Femmes d'Affaires du Québec
- **Lundi 25 octobre 2010** : Rendez-vous du leadership avec la CRE

### Notes à l'agenda!

- **Mardi, 9 novembre 2010 à 16 h et 18 h** : Conférence sur l'entrepreneuriat international, Amphithéâtre IBM, HEC Montréal
- **Samedi, 13 novembre 2010 de 8 h 30 à 16 h 30** : Journée CLÉ 2010 – Carrière Leadership Entrepreneuriat, Réseau des Entrepreneurs & Professionnels Africains (RÉPAF)
- **Mardi, 16 novembre** : Journée nationale de la culture entrepreneuriale
- **Vendredi, 19 novembre 2010 à 18 h (Métro Beaubien)** : Lancement de l'Espace Économique de la Diversité, JCCH
- **Samedi, 27 novembre de 14 h à 17 h** : Espace d'Affaires CHAFRIC, Devenir entrepreneur (e) en service de garde, Défis et perspectives pour les communautés ethnoculturelles, 2715, ch. De la Côte-Sainte-Catherine, Centre étudiant Benoît Lacroix, Montréal.
- **Du 22 octobre à la fin janvier 2011** : Tournée de consultation, Vers une stratégie de l'entrepreneuriat au Québec, Ministère du Développement économique, Innovation Exportation (MDEIE).



## QUOI DE NEUF?

### Cercle d'Entraide Professionnelle pour Femmes Immigrantes (CEPFI)

Vous êtes une femme immigrante, sans emploi, désirant vous intégrer avec succès dans le milieu de travail québécois ou créer votre propre emploi? **Le projet CEPFI peut vous aider!**

Pour vous inscrire, veuillez communiquer avec **Lynne Marion**, Chargée de projet. Tél. **514-767-6200** poste 24 [femmes.leadership@chafric.ca](mailto:femmes.leadership@chafric.ca)

### SÉANCES D'INFORMATION

#### Cercle d'Entraide Professionnelle pour Femmes Immigrantes (CEPFI)

- **Mardi 9 novembre à 9 h 30 &**
- **Judi 11 novembre à 13 h 30**

**Lieu : CHAFRIC 4080 rue Wellington, Bureau 209 (Métro De L'Église)**

Pour vous inscrire, veuillez communiquer avec Lynne Marion, Chargée de projet. Tél. **514-767-6200** poste 24 ou courriel : [femmes.leadership@chafric.ca](mailto:femmes.leadership@chafric.ca)

### Chantier d'Afrique du Canada (CHAFRIC)

4080, Rue Wellington, Bureau 209  
Verdun, Québec H4G 1V4

Visitez notre site : [www.chafric.ca](http://www.chafric.ca)

Pour nous joindre: Tél.: (514) 767-6200

Télécopieur : (514) 767-6840