

HISTOIRES D'ENTREPRENEURS D'ICI

DE L'AUDACE À LA RÉUSSITE



Chambre
de commerce
et d'industrie

BEAUHARNOIS
VALLEYFIELD
HAUT-SAINT-LAURENT



Sud-Ouest Design : un passionné de la vitrine du web!

L'histoire de Simon Bastien – Démarrage d'entreprise

Simon Bastien, une personne à la fois hyper sympathique et fonceuse, a fait le grand saut l'année dernière lorsqu'il a décidé de démarrer SudOuestDesign, entreprise œuvrant dans le domaine de la conception du web. Originaire de Salaberry-de-Valleyfield, Simon rêvait de devenir son propre patron afin de se réaliser amplement dans ce qu'il aime faire et faciliter la conciliation entre la vie familiale et professionnelle (surtout lorsque la famille est nombreuse!). Le désir de s'offrir une souplesse des horaires et l'assignation des responsabilités relève de sa génération. Il a donc fait le bon choix dans le but d'éveiller son épanouissement : démarrer son entreprise et assumer ses décisions d'entrepreneur!



Avoir de l'expérience derrière la cravate!

C'est en tant qu'employé que Simon a acquis son expérience en infographie et conception web auprès de clients. Durant une vingtaine d'années, il a travaillé au sein des PME : Cent dessin design, Copie plus, Micro Age et System Huntingdon avant de se lancer en affaires! Par son rôle de proximité avec la direction, il a également collaboré au niveau du développement des affaires.

« Se tourner sur un 10 cennes »

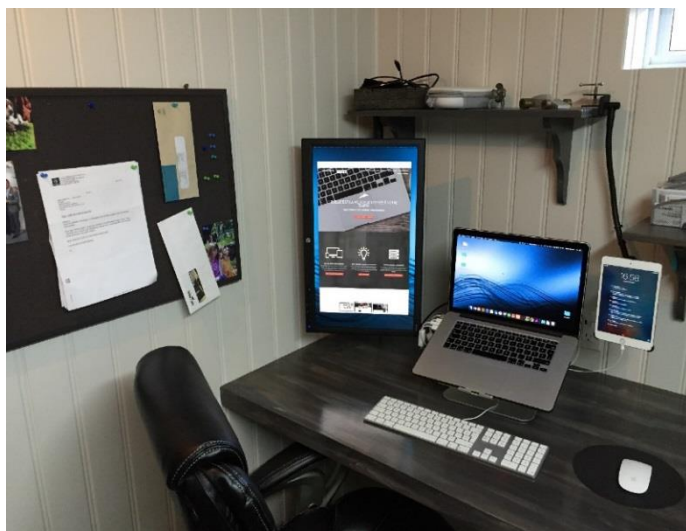
Suite à son expérience sur le terrain, Simon s'est lancé dans des études spécialisées en électromécanique. Une fois le diplôme en poche, Simon a connu un revirement « temporaire » et est retourné rapidement sur la voie de l'infographie (deux domaines pouvant être différents, mais qui lui fera honneur dans sa vie d'entrepreneur). Il reconnaît volontiers qu'il aurait pu continuer son métier d'électromécanicien, mais c'est sa passion entrepreneuriale pour le web qui a fait pencher la balance décisionnelle (ok...en plus du confort de l'air climatisé de son bureau!)



« Les entrepreneurs devraient tous connaître la valeur accordée à leur temps et faire appel à un professionnel ! » Simon Bastien

La mission de Simon (et de son entreprise!)

Après avoir côtoyé plusieurs entreprises de la région, Simon a réalisé que l'intégration du web se faisait de façon complexe. Afin d'offrir un produit accessible et facile d'utilisation pour tous, il a développé des sites internet personnalisés aux besoins des entreprises présentant aucune limite de personnalisation, ni de contrainte. Il souhaite démontrer les possibilités et la simplicité d'obtenir un site internet répondant adéquatement à leur besoin et ce, à coût abordable. Pour ce faire, Simon mise sur la recherche et développement afin de toujours proposer des plateformes uniques et ciblées en fonction des attentes de ses clients. Généreux en offre de service, ses forfaits comprennent également une formation afin d'être en mesure d'autogérer son propre site.



Les valeurs de son entreprise (et de Simon!)

Les valeurs sont la base de votre stratégie marketing. Elles vous définissent comme entreprise, elles nous indiquent ce qui vous inspire, ce à quoi vous croyez, ce qui vous démarque, donc ce que vous êtes. Les valeurs, c'est en quelque sorte le côté émotif de votre entreprise, elles permettent de créer des liens avec les gens. Pour Simon, être à l'écoute des besoins de ses clients est une priorité afin d'offrir un service clé en main hors-pair. Aussi, entretenir une méthodique dans ses procédés (que ce soit en création ou dans le service à la clientèle) est primordiale. (Voilà une des aptitudes qu'il a développée en électromécanique et qui lui sert aujourd'hui afin de proposer des solutions et alternatives!)

Ses étapes dans le démarrage de sa start-up

Avant de démarrer son entreprise, Simon s'est bien préparé et a consulté le CLD de Beauharnois-Salaberry où il a été conseillé et bien orienté dans ses démarches. C'est suite à cette rencontre fructueuse qu'il a mis sur papier ses mots afin de concrétiser son idée et structurer sa vision entrepreneuriale. Il avait donc, cette fois, rédigé son plan d'affaires. (La SADC du Suroît-Sud met à la disposition des entrepreneurs un modèle de plan d'affaires dans l'onglet Boîte à outils). Puis, notre vitrier du web se mit en action dans la création de son site internet (considérant son domaine d'entreprise, outil de communication indispensable!). Par la suite, vint la publicité pour se faire connaître et communiquer ses services à son public cible.

Le conseil de notre entrepreneur vedette

Choisissez un spécialiste pour la conception de votre site web (comme vous le ferez pour la plomberie). Profitez de ce temps pour veiller à vos autres occupations professionnelles ou familiales. Le défi pour toute entreprise est de développer son site web, mais également de l'entretenir afin de le garder à jour et conserver la relation avec ses clients.



www.sudouestdesign.com
450 288-0607
info@sudouestdesign.com

Membre de la Chambre de commerce et d'industrie
Beauharnois-Valleyfield-Haut-Saint-Laurent

2015 : date de fondation

1 : un travailleur autonome

4 : Boutiques en ligne réalisées

17 : sites web réalisés dans divers domaines

20 : années d'expérience en infographie et conception web

40 à 50 : heures de travail en moyenne par semaine

Histoires d'entrepreneurs d'ici présente des histoires inspirantes de fondateurs d'entreprise de notre région! La [SADC du Suroît-Sud](#) est un organisme qui accompagne depuis 15 ans les entrepreneurs et offre des solutions de services-conseils gratuits, financement et mentorat. Suivez-nous sur Facebook et LinkedIn.

Canada  Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement la SADC

SAVIEZ-VOUS QUE ?

Que vous décidiez de confier la refonte de votre site web à un professionnel ou de réaliser le projet à l'interne, vous économiserez temps et argent en réfléchissant à l'avance à vos besoins fondamentaux.

Le Web est devenu une source pour s'informer avant de faire des achats. Que ce soit pour faire des achats en ligne ou hors-ligne, le Web sert d'outil de recherche d'information à un nombre croissant d'adultes québécois. Au total, 73,7 % d'entre eux s'informent en ligne avant de faire un achat, une proportion qui gagne 5,8 points de pourcentage comparativement à 2014 (67,9 %).

*Enquête de **NETendances**, réalisé par le CEFRIO*

Rédaction :
Emmanuelle Lavigne-Landry
Agente des communications, marketing et mentorat
SADC du Suroît-Sud