

Cofondateur - Boite Pac

Thomas Ferland-Dionne

Comment vous êtes-vous intéressé à l'entrepreneuriat pour la première fois?

À l'université, lorsque j'ai démarré un projet de création d'isolant pour manteau à base de cheveux et de polyester recyclé. Ce projet n'a jamais été commercialisé, mais il m'a permis de comprendre les différentes étapes pour créer une entreprise.

Depuis, j'ai créé une autre entreprise au nom de Boite Pac qui aide les organisations à responsabiliser leurs pratiques à travers l'obtention de la certification B Corp. Nous sommes maintenant trois dans l'équipe et je dirais que ce modèle d'affaires, comparativement à celui des isolants, me convient beaucoup mieux. Gérer une entreprise de services qui responsabilise le milieu des affaires, ça me parle un peu plus.

En quoi le Québec a-t-il spécifiquement impacté votre projet entrepreneurial?

En me donnant une bourse via l'École des entrepreneurs du Québec. Cette bourse m'a permis de me concentrer uniquement sur mon projet durant la première année d'existence. L'École m'a surtout permis de créer des bases solides (plan d'affaires) dès le départ de mon aventure.

De plus, grâce au gouvernement du Québec et au Fonds Écoleader, nos clients ont l'opportunité d'obtenir une réduction de 75 % sur nos services. Cette aide financière nous permet de croître beaucoup plus rapidement que si cet incitatif financier n'existait pas.

Selon vous, quel pourcentage de votre entreprise est numérique?

Une très grande majorité de Boite Pac est numérique, surtout depuis la pandémie. Je pense que pour espérer une bonne efficacité, une entreprise se doit d'investir dans les processus numériques.

Avez-vous rencontré des défis pour adapter votre entreprise à un marché bilingue? Comment avez-vous abordé ceux-ci?

Le défi est surtout dans la communication. Parfois le manque de temps et le manque de connaissance concernant les référents anglais nous empêchent de percer le milieu anglophone comme on souhaiterait à travers nos différentes formes de communication (via nos réseaux sociaux). Pour faire face à cet enjeu, à court terme du moins, nous nous sommes équipés d'outils pour faciliter l'écriture en anglais. À moyen terme, nous prévoyons embaucher une personne ayant comme langue première l'anglais, si la situation nous le permet évidemment.

De quoi pensez-vous que les PME et les entrepreneurs ont le plus besoin au cours de leur première année? Si vous aviez eu un budget plus important, qu'auriez-vous mis en œuvre au cours de cette première année?

On aurait définitivement octroyé un plus grand budget aux publicités faites sur le web (réseaux sociaux, Google Ads, etc). Dans notre cas, ces méthodes de publicité nous ont permis d'améliorer notre notoriété de manière accessible et efficace, mais c'est certain qu'avec un plus grand budget, notre portée aurait été possiblement plus grande.

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur souhaitant démarrer une entreprise post-pandémie COVID-19?

De s'assurer de régler un problème sociétal. Je pense qu'il sera dur de percer un marché si on n'amène rien de nouveau. Les gens sont plus sélectifs dans leur choix de consommation (autant B2C que B2B) et les sources de financement sont rarement attribuées à des entreprises non responsables socialement et environnementalement. Autrement dit, si votre projet n'amène rien de bon à la société, ça vaut la peine de retourner à la table à dessin et réfléchir à un autre concept.