

La Voie *de* l'emploi

Revue sur la recherche d'emplois et la planification de carrières à l'Î.-P.-É.

Ta nouvelle carrière commence au
COLLÈGE de l'île
 ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD
 CANADA
 Programmes de 1 ou 2 ans,
 cours individuels, en personne et à distance
collegedelile.ca

Transformer un négatif en positif

Simonne Cormier-Morrison propose une prothèse mammaire 100% naturelle

Après une mastectomie partielle, Simonne Cormier-Morrison a eu recours aux prothèses mammaires commerciales. «Ça n'était pas confortable, ça ne restait pas en place, je devais le replacer parfois au milieu de la journée. Et j'ai commencé à chercher des alternatives plus naturelles et confortables.»

Cela fait environ trois ans que Simonne Cormier-Morrison, native de Saint-Gilbert, travaille sur le développement de son produit pour lentement l'acheminer vers une mise en marché, qu'elle prévoit pour 2021.

«Partout, on m'a répondu que ça n'existait pas. On m'a même dit : "Si c'est ce que vous voulez, vous devrez le faire vous-même et bonne chance". Je ne suis pas une qui recule devant les défis, alors j'ai adapté une prothèse commerciale pour mon confort et j'ai compris que je n'étais pas la seule femme à détester les prothèses en polyester qui donnent chaud et qui ne restent pas en place. Et j'ai commencé des démarches».

«J'ai déposé un dossier pour breveter mon invention et mon concept. Je considère qu'à cette étape-ci, je peux commencer à en parler, car l'idée est protégée. Malgré cela, certains aspects de mon produit sont encore en affinage et ce que j'utilise pour mon prototype et pour moi-même ne sera peut-être pas ce qui sera mis en marché».

Simonne Cormier-Morrison a pris sa retraite après avoir travaillé 33 ans comme fonctionnaire à divers bureaux à Charlottetown pour concentrer ses efforts à sa compagnie

Durant sa belle carrière, elle a accumulé des connaissances, mais elle n'est pas une scientifique et devenir la PDG d'une compagnie ne faisait

pas partie de ses rêves de retraite. Pour l'aider à cheminer, Simonne Cormier-Morrison s'est tournée vers l'Alliance des Biosciences de l'Île-du-Prince-Édouard, qui l'a dirigée vers sa filiale «EmerGence», un incubateur d'entreprises de biosciences.

«J'ai présenté mon concept aux membres du bureau de direction du programme "EmerGence" et ils ont jugé que mon concept avait du potentiel pour la mise en marché et l'exportation partout dans le monde. Le besoin est global. Au Canada, 26 000 femmes reçoivent un diagnostic chaque année et dans le monde entier, on est dans les millions de personnes. C'est un gros marché qui est occupé par de grosses compagnies qui pensent plus à leurs profits qu'au confort des femmes», soutient Simonne Cormier.

Le simple fait de faire partie de ce programme élève le profil de sa compagnie et de son produit, en vue de trouver des investisseurs ou d'obtenir du financement éventuellement. «Je ne suis pas encore vraiment rendue à cette étape, mais ça s'en vient».

Par l'entremise du programme «EmerGence», Simonne Cormier-Morrison a accès à des chefs d'entreprise, à des personnes qui connaissent le monde des biosciences et qui peuvent l'encadrer dans ses démarches, sans pour autant les faire pour elle. «Je dois dire que c'est tout un apprentissage et c'est beaucoup de



↓ Simonne Cormier-Morrison s'attend à mettre sur le marché sa prothèse mammaire faite de fibres naturelles en 2021.

travail. Si j'ai décidé de m'investir autant, c'est que je crois fermement que les femmes devraient avoir accès à des alternatives confortables et non dommageables à l'environnement, si elles le souhaitent», dit-elle, tout en admettant que le produit qu'elle développe ne fasse pas forcément l'unanimité.

Sans donner trop de détails, Simonne Cormier-Morrison parle d'une prothèse en fibres naturelles, hypoallergénique, entièrement durable, et d'un système d'attache qui sera adaptable selon les besoins de la personne. Le système d'attache lui-même n'existe pas présentement sur le marché ce qui implique une usine de fabrication. «Idéalement, j'aimerais que tout soit fabriqué à l'Île et au moins au Canada. Mais je veux aussi garder les prix compétitifs. Le plus important pour moi, à ce point-ci, c'est d'offrir aux femmes un produit dont moi-même je voudrais et dont je serai fière».

Au Naturel Solutions

Le nom de la compagnie de Simonne Cormier-Morrison est «Au Naturel Solutions». «Je voulais conserver un

aspect francophone dans le nom de mon entreprise et "Au Naturel" est une expression qui évoque le contact de la peau, les matières naturelles, mais aussi un produit qui ne fait pas de dommage à l'environnement, ni à l'étape de la fabrication, ni lorsque sa vie utile est terminée».

Ce qui est aussi important pour Simonne c'est le confort. «Quand on n'a pas de douleurs, qu'on n'a pas chaud, qu'on n'a pas besoin de remettre en place une prothèse, quand on se sent symétrique, on se sent capable d'affronter le monde. Ce n'est pas une question de vanité. C'est une question de dignité et de confiance en soi».

Simonne Cormier-Morrison a reçu l'appui du programme Ignition anglophone en 2019 (25 000 \$) et elle est aussi membre de la Startup Zone. Ce n'est pas facile de mener une idée jusqu'à la mise en marché, mais Simonne Cormier avoue que les infrastructures d'encadrement sont là pour appuyer et pour accompagner les personnes dans leurs démarches. «Innovation ÎPÉ est vraiment une place où on trouve de l'aide», dit-elle.

- Jacinthe Laforest



Le logo de «Au Naturel Solutions»

Des initiatives d'affaires au féminin

Le symposium annuel organisé par «PEI Business Women's Association» (PEIBWA) a eu lieu le 6 octobre dernier dans un format virtuel, sans frais pour les participants. L'événement d'une journée s'adresse aux femmes d'affaires dont l'entreprise est en démarrage ou aux propriétaires d'une entreprise établie, mais aussi aux étudiantes et des professionnelles de divers milieux.

«Life on the edge»

«The edge» [la limite en français], peut être à la fois excitant et éfrayant. Nous pouvons avoir l'impression d'être au bord de la découverte ou de nous sentir poussées vers le bord et oubliées.

Dans sa conférence, la doctorante Ashleigh Weeden a parlé des entreprises rurales, éloignées et insulaires qui, selon elle, se trouvent souvent «sur la corde raide entre la commercialisation de la valeur unique du lieu d'habitation [...] et la difficulté de garder une expérience authentique de ce lieu». En d'autres : «Comment pouvons-nous nous engager dans la danse délicate consistant à célébrer ce qui nous donne notre "edge" [notre avantage], sans perdre ou ternir ce qui le rend spécial? Les femmes d'affaires du Canada atlantique sont dans une position unique pour diriger le développement d'un avenir passionnant et diversifié pour les entreprises et les communautés».

Militante de longue date, Ashleigh Weeden se concentre sur l'étude des systèmes d'innovation rurale basés sur le lieu, le renforcement des capacités communautaires et le renouvellement des politiques publiques.

Une stratégie de marketing plus efficace

Dee Enright a mené une conférence sur le «comment», le «pourquoi» et le «quand» de l'utilisation des médias sociaux pour faire la promotion de son entreprise, par rapport aux médias de masse. Pendant plus d'une décennie, Dee Enright a dirigé une agence de marketing internationale primée, ainsi qu'une société de conseil en gestion basée au Yukon.

Chaque plateforme de réseaux sociaux, notamment LinkedIn, Instagram, Facebook, Pinterest et plus encore a ses forces et ses limites, notamment en ce qui concerne les tranches d'âge des utilisateurs. Par exemple, les 65 ans et plus sont moins à même d'utiliser la plateforme Facebook que les 25-34 ans et les 45-54 ans.

Dee Enright a révélé qu'Internet est le média le plus utilisé, mais que la télévision demeure en deuxième place, suivie de près par les réseaux sociaux. Ainsi, selon elle, «les réseaux sociaux ne restent qu'un outil dans la boîte à outils de promotion de son entreprise» et que les autres médias ne devraient pas être ignorés.



→ Ashleigh Weeden termine son doctorat à l'École de design environnemental et de développement rural à l'Université de Guelph (Ontario). (Photos : Gracieuseté)

La «PEI Business Women's Association»

est un organisme sans but lucratif qui a pour objectif d'éduquer, de rendre autonome, mais surtout d'inspirer les femmes de l'Île-du-Prince-Édouard

à réussir dans le domaine des affaires. Le PEIBWA dénombre plus de 475 femmes professionnelles dans l'association. L'organisme fournit des services de conseils, des formations, des opportunités de développement, ainsi que des occasions pour nouer des liens avec d'autres femmes d'affaires. Créer des contacts professionnels est incontournable dans tout domaine, mais particulièrement dans celui des affaires. C'est pour cela que le symposium qui a lieu chaque année est d'autant plus important.

La valeur de la diversité et de l'inclusion dans les milieux de travail

Wendy Cukier, PhD, spécialiste en matière de technologies disruptives, de processus d'innovation, de diversité et d'inclusion, dirige notamment le «Women Entrepreneur Knowledge Hub» (WEKH), une plateforme de partage des recherches et des ressources pour les femmes entrepreneures du Canada.

WEKH fonctionne dans les deux langues officielles et comprend un réseau de plus de 250 organisations, rejoignant plus de 100 000 femmes entrepreneures. Il s'inscrit dans le cadre de la Stratégie d'entrepreneuriat pour les femmes du gouvernement du Canada qui prétend accroître l'accès des femmes entrepreneures au financement, au talent, aux réseaux et à l'expertise.

Wendy Cukier a parlé des barrières que les femmes peuvent rencontrer lorsqu'elles se lancent en entrepreneuriat, notamment le fait que dans la notion collective, un entrepreneur ayant du succès est presque toujours un homme.

WEKH présente de nombreux

webinaires, notamment une série pour aider les femmes à construire leur entreprise. Le prochain sera le 4 novembre. Le site de Women Entrepreneur Knowledge Hub foisonne de ressources, notamment des recherches et des statistiques sur les femmes entrepreneures. Tout ceci, et plus, est disponible sur le Internet au wekh.ca.

Un événement réussi

L'événement s'est terminé par une causerie avec la musicienne et femme d'affaires Rachel Beck, native de l'Île-du-Prince-Édouard, qui a discuté des difficultés d'œuvrer dans le milieu artistique en ces temps de pandémie. Elle a néanmoins souligné l'importance d'essayer d'être autant créatif que possible en ces temps d'incertitude et que si ce n'est pas possible, de réaliser que c'est acceptable aussi. «Nous traversons quelque chose d'énorme. C'est néanmoins agréable d'avoir cette occasion de se connecter les unes avec les autres», a-t-elle mentionné en faisant référence au symposium. Elle a, par la suite, chanté quelques chansons pour conclure la journée.

- Karine Fleury

WEKH est une plateforme bilingue de partage de ressources pour femmes entrepreneurs.

Une avocate de l'Île exporte son savoir dans le monde entier

Le domaine du droit n'est pas un domaine où, à première vue, on s'attend à trouver de l'innovation. Pourtant, l'avocate spécialisée en droit familial, Jacinta Gallant, a fait le pari qu'elle pouvait pratiquer le droit familial autrement, et c'est ce qu'elle fait.

Elle a construit sa pratique entièrement autour du droit de la famille : les contrats de mariage et de divorces, les ententes de gardes partagées, les testaments, tout ce dont une famille a besoin pour bien fonctionner sous le même toit, et le cas échéant, pour continuer à fonctionner sous des toits différents, lorsqu'il y a rupture ou séparation.

C'est justement ces dernières situations qui amènent le plus souvent les gens à consulter l'avocate.

Plus récemment, elle a fondé la compagnie «Innovation for Lawyers» pour exporter partout dans le monde son savoir et les ressources qu'elle met au point ici même dans son cabinet de Charlottetown.

«En droit familial, il y a deux grandes approches : la poursuite et le droit collaboratif. Dans la poursuite, l'issue obligatoire est le passage devant un juge qui rendra un jugement. Dans les faits, sans vous connaître, il vous imposera une décision qui aura un grand impact sur votre vie et votre famille. En droit collaboratif, les deux partis s'engagent à trouver eux-mêmes les arrangements pour leur vie et celle de leur famille. Cela change complètement le focus».

Pour Jacinta Gallant, c'est une façon d'atteindre l'objectif, la séparation, sans que les personnes ne soient entièrement écrasées et démolies, en les accompagnant dans le processus et en les habilitant à prendre leurs propres décisions.

«Le droit collaboratif implique

que les partis soient prêts à faire un travail sur eux-mêmes, à établir ce qui pour eux est prioritaire, et à voir aussi jusqu'où ils sont prêts à négocier, dans l'espoir d'un compromis. C'est un gros travail, mais ça peut devenir un exercice d'apprentissage sur soi», dit l'avocate.

Ayant 20 ans d'expérience dans le domaine du droit familial collaboratif et de médiation, Jacinta Gallant a vu des gens arriver dans son bureau dans la complète ignorance de ce qui les attend, qui ne sont pas préparés à répondre aux questions, qui n'ont pas sous la main les documents, les preuves d'achat ou d'investissements dont ils auront besoin pour négocier leur séparation.

«J'ai eu l'idée de demander à mes clients les plus engagés dans leurs décisions de trouver eux-mêmes une entente comment j'aurais pu les aider davantage. À partir de leurs réponses, j'ai créé deux guides : "Our Family in two Homes" et "Our Family in a few Homes". Lorsque je commence à travailler avec de nouveaux clients, je leur présente ce guide, une sorte de cahier d'exercices qui les prépare à mieux utiliser le temps qu'ils ont avec moi, comme avocate. Et c'est très apprécié. Mes clients me disent qu'ils se sentent plus à l'aise dans le processus, moins désemparés et plus en contrôle. C'est l'objectif que je voulais atteindre».

Distribution mondiale

Dans le monde entier, il existe une communauté d'avocats en droit familial qui ont choisi l'approche collaborative pour accompagner des familles lorsque les conjoints décident de ne plus vivre ensemble. Jacinta Gallant fait partie de cette grande communauté où elle est très respectée. «Je suis souvent invitée à donner des formations, des conférences. Lorsque je leur ai parlé de mes cahiers d'exercices-guides, ils ont voulu en savoir plus. J'ai donc fondé une nouvelle compagnie, Innovation for Lawyers, pour développer le potentiel d'exportation de mes guides. Le



Jacinta Gallant et sa fille Taylor Smiley sont des avocates spécialisées en droit de la famille. Elles exportent leurs ressources partout au monde.

premier est maintenant utilisé en Europe, en Australie, en Nouvelle-Zélande, dans six états américains et neuf provinces du Canada. Chaque édition est adaptée aux lois en vigueur dans les pays, états et provinces, et aux réalités culturelles».

La fille de Jacinta, Taylor Smiley, s'est jointe au cabinet de sa mère tout récemment. Avocate depuis le mois d'avril dernier, Taylor ne voulait pas, au départ, faire le même travail que sa mère. «Puis, j'ai découvert que le droit m'intéressait, moi, et pas juste parce que ma mère était avocate. Sept ans d'étude et un an de préceptorat plus tard, je suis contente de mon choix, et de travailler en droit collaboratif».

En plus d'avoir ses propres clients, Taylor est celle qui adapte les textes des guides d'exercices destinés à l'exportation. «Je viens de finir celui de la Nouvelle-Zélande. Outre les parties légales, je leur ai demandé comment rendre le guide encore plus Néo-Zélandais. Ils m'ont dit d'intégrer des mots maoris ici et là dans le texte. C'est très typique à la Nouvelle-Zélande. J'apprends beaucoup de choses en faisant ce travail».

Les guides, seulement produits sur papier, ne sont pas destinés au grand public. Ils sont destinés aux clients des avocats en droit de la famille partout au monde qui œuvrent selon l'approche coopérative et de médiation.

Traduit en plusieurs langues en

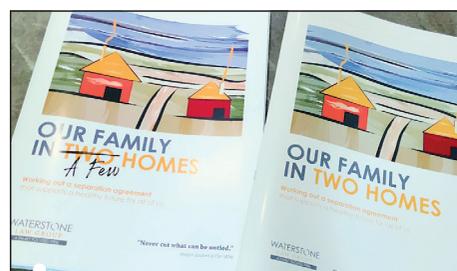
fonction des demandes, Jacinta Gallant avoue que l'approche collaborative n'est pas très populaire ni au Québec ni au nord du Nouveau-Brunswick. Le cahier n'est donc pas traduit en français pour le moment.

La compagnie Innovation for Lawyers a reçu une subvention du Fonds de démarrage Ignition anglophone en 2019. «Le soutien reçu dans le cadre du programme Fonds de démarrage nous a beaucoup aidés lorsque nous avons développé notre marché en Europe et en Amérique du Sud», a expliqué Jacinta Gallant. «Lorsque la pandémie nous a empêchés de terminer notre tournée promotionnelle en Europe, nous avons le soutien nécessaire afin d'élaborer une nouvelle approche de marketing pour pouvoir continuer à entrer en contact avec des clients potentiels», a-t-elle ajouté.

Il y a de multiples raisons pour lesquelles des personnes peuvent avoir besoin de l'appui d'un avocat en droit familial. Certains veulent même de l'aide pour continuer à vivre sous le même toit. C'est dans cette optique que le troisième guide de la série portera sur les décisions à prendre et les discussions à avoir pour arriver à vivre ensemble.

Pour ce qui est des séparations, Jacinta Gallant et sa fille veulent que les gens sachent que les tribunaux ne sont pas la seule option qui s'offre à eux.

- Jacinthe Laforest



Les guides développés par Jacinta Gallant sont maintenant distribués en plusieurs langues et dans nombreux pays.

Objectif : Carrière dans le domaine de la petite enfance

En septembre 2020, Jaylynn Shields a commencé le programme collégial d'éducateur de la petite enfance au Collège de l'Île. Pour cette jeune femme originaire de Tignish, poursuivre des études postsecondaires en français allait de soi.

« Je suis une des chanceuses qui a fait ses études secondaires en français à l'École Pierre-Chiasson, dans l'ouest de l'Île-du-Prince-Édouard, précise cette diplômée de 2018. Je viens d'une famille où il y a des racines acadiennes et francophones du côté de ma mère et de mon père. D'ailleurs, ma grand-mère maternelle parle encore le français, mais du côté paternel, ça fait maintenant deux générations qu'on parle seulement l'anglais. Pouvoir aller à l'école française, dans ma communauté, et garder la langue française vivante dans ma vie,

c'était très important pour moi».

Même quand certains de ses amis ont changé d'école pendant le secondaire, Jaylynn a choisi de rester à l'école française. Engagée dans sa communauté, elle est devenue membre active de l'organisme Jeunesse acadienne et francophone de l'Î.-P.-É. (JAFLIPE) comme représentante de Prince-Ouest et maintenant comme présidente. D'ailleurs, elle vient d'entamer sa deuxième année à la présidence de l'organisme jeunesse.

Après le secondaire, la jeune insulaire a fait le saut vers l'Université de Moncton pour y étudier l'histoire

et la sociologie. Ultiment, ce programme n'était pas pour elle. À son retour à l'Île, elle décide de prendre une année de congé des études. Elle a travaillé comme serveuse dans un restaurant local en plus de faire un peu de suppléance au centre de la petite enfance (CPE) L'Arc-en-ciel, à DeBlois, lorsqu'elle avait le temps. Dans les deux cas, elle utilisait son français quotidiennement.

«Prendre une année de congé des études m'a permis de prendre un peu de recul et de réfléchir à ce que je voulais vraiment faire dans la vie. Et puis travailler comme suppléante en CPE, ça m'a permis de voir à quel point j'aime être avec les enfants et de prendre une décision éclairée sur mon retour aux études».

Avec la pandémie reliée à la COVID-19, les programmes collégiaux sont maintenant offerts en format



↓ Jaylynn Shields, étudiante de première année du programme éducateur de la petite enfance. (Photo : Gracieuseté)

hybride donc principalement en ligne avec certaines présences sur le campus, une nouveauté pour Jaylynn. Jusqu'à maintenant, cette formule fonctionne bien pour elle malgré quelques appréhensions au début. Son cours préféré est «Fondements de l'éducation à la petite enfance», car on y met l'accent sur la santé mentale chez les tout-petits, un sujet qui lui tient à cœur.

Le plan d'affaires est un document essentiel quand on envisage de monter une entreprise

En général, le plan d'affaires est vu comme LE document qu'il faut préparer et avoir sous la main pour obtenir du financement. Et c'est vrai que les bailleurs de fonds et institutions financières veulent voir un plan d'affaires. Pour eux, au-delà des chiffres qu'ils voient, des projections de profits après un an ou trois ans, le plan d'affaires signifie surtout que la personne a pris le temps de réfléchir à son idée, qu'elle a déjà investi passablement de temps et d'énergie dans la planification de son entreprise et qu'elle ne s'est pas découragée chemin faisant.

Chaque plan d'affaires est différent, obligatoirement, parce que chaque projet est différent. Cependant, il doit contenir des informations de base comme le nom de l'entreprise, les buts et objectifs à court et long terme, une description du produit ou du service qui sera la raison d'être de l'entreprise et une description plus générale de son champ d'activité.

Un plan d'affaires standard con-

tient aussi une description des compétences de l'entrepreneur et la structure légale de l'entreprise.

Ça semble simple comme cela, mais déjà, être en mesure de donner le nom de l'entreprise signifie que la personne a fait son travail de recherche pour s'assurer que ce nom n'est pas déjà utilisé et qu'il est libre de droits.

N'importe quand, dans la préparation de son plan d'affaires, la personne peut découvrir que son projet

n'est pas viable, en raison d'un marché trop niché, ou au contraire pas assez niché, et de la férocité de la concurrence. Elle peut aussi découvrir qu'elle a besoin de diminuer ses attentes, ou de les échelonner sur une progression des perspectives de vente.

Le plan d'affaires est d'abord et avant tout un document vivant, qui sert de guide à la personne, qui encadre son travail et qui lui permet

de constater s'il y a progrès ou au contraire, si elle s'égaré en raison d'objectifs qui manquent de précision.

Les projections financières, au cœur du plan d'affaires

Lorsqu'une personne veut se lancer en affaires, ça peut être pour réaliser un rêve ou pour perdre de l'argent, mais la plupart du temps, c'est plutôt pour réaliser du concret et pour se faire un peu d'argent. Les projections financières doivent obligatoirement être étudiées de très près.

Les revenus, les dépenses, les coûts fixes, les coûts des matières premières, et en général, les mouvements d'argent. Ce dernier détail est important, surtout si on a des fournisseurs à payer d'un côté, et des clients qui doivent nous payer de l'autre côté.

Tous ces conseils et informations ont été partagés par Giselle Bernard et les participants à un récent atelier sur la préparation d'un plan d'affaires, diffusé sur la plateforme Zoom. L'atelier était organisé par le Centre d'action rural de Wellington et des environs en partenariat avec la Chambre de commerce acadienne et francophone de l'Î.-P.-É.

La Voie de l'emploi
Revue sur la recherche d'emplois et la planification de carrières à l'Î.-P.-É.

5, Ave Maris Stella, Summerside,
Î.-P.-É. C1N 6M9
Tél. : 902-436-6005 / Téléc. : 902-888-3976
marcia.enman@lavoieacadienne.com
<https://lavoiedemploi.com>

RESPONSABLE DE LA PUBLICATION :
MARCIA ENMAN

JOURNALISTES : JACINTHE LAFOREST

MISE EN PAGE : ALEXANDRE ROY

La Voie de l'emploi est une publication mensuelle de langue française sur la planification de carrières et la recherche d'emplois à l'Î.-P.-É. Elle est le résultat d'une entente financée dans le cadre de l'Entente Canada-Î.-P.-É. sur le développement du marché du travail. Les opinions et les interprétations figurant dans la présente publication sont celles de l'auteur.e et ne représentent pas nécessairement celles des gouvernements du Canada et de l'Île-du-Prince-Édouard.