

FEMMES ENTREPRENEURES, RÉUSSITE ET ACCOMPAGNEMENT

BEAUCOUP D'AMBITION, UNE BONNE DOSE DE DYNAMISME ET UN PETIT COUP DE POUCE : VOILÀ CE QU'IL FAUT POUR RÉUSSIR!

25/05/2016

INSTITUT
D'ENTREPRENEURIAT
BANQUE NATIONALE - HEC MONTRÉAL

ARTICLE PAR L'INSTITUT D'ENTREPRENEURIAT BANQUE NATIONALE HEC MONTRÉAL

DÉLICIEUX SUCCÈS

Khadija el Bouhali est la fondatrice de COUSMOS, une entreprise de transformation alimentaire spécialisée dans la production de couscous prêt à manger pour le secteur du commerce de détail. Elle participe à *entrePrism* depuis janvier. Et le mois dernier, elle a participé à l'émission *Dans l'œil du dragon*, diffusée sur les ondes de ICI Radio-Canada. Tant son projet que son parcours ont été applaudis.

Texte par **Simon Lord**, journaliste, et **Manaf Bouchentouf**, Directeur de l'Accélérateur de l'Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale - HEC Montréal



Khadija el Bouhali, lors de son passage à *Dans l'œil du dragon*
(photo : Yanick MacDonald)

Serge Beauchemin, l'un des dragons, a dit d'elle qu'elle était « *très bien préparée* ». Mitch Garber, pour sa part, a déclaré qu'elle avait tout pour réussir : « *Je peux dire catégoriquement que depuis que je suis dragon, je n'en ai pas rencontré d'entrepreneure comme vous. Vous êtes la définition d'entrepreneuriat.* »

La capacité de Khadija à se remettre en question à chaque étape de son projet, à chaque fois qu'elle reçoit un conseil, lui permet de bien profiter de son accompagnement. « *Ça clarifie les idées, c'est comme si les nuages disparaissaient petit à petit* », dit Khadija.

Son projet, au départ, était assez vaste et diffus, explique Manaf Bouchentouf, directeur de l'accompagnement au *Pôle entrepreneuriat à HEC*. « *Elle avait le défi de prioriser et de canaliser ses efforts* », dit-il.

Son écoute, un facteur important pour faire d'un accompagnement un succès, lui a donc permis de saisir le problème : son modèle d'affaires contenait en réalité trois modèles d'affaires.

Khadija a donc choisi le modèle d'affaires qui touchait au commerce de détail parce qu'il s'agissait de celui qui demandait le moins d'investissements, qui était le plus avancé et qui correspondait le plus à ce qu'elle désirait faire pour commencer.

Depuis qu'elle a participé à l'émission *Dans l'œil du dragon*, elle a reçu une vingtaine d'appels ou de courriels de femmes immigrantes maghrébines qui désirent se lancer en affaires. Elles veulent quelqu'un pour les conseiller, les appuyer.

« *Je crois que je suis encore très petite pour donner des conseils, dit-elle. Mais je peux les mettre en garde contre les erreurs que j'ai faites.* »

Comme quoi l'accompagnement est en demande, mais surtout, produit des résultats. ■