

## ÊTRE JEUNE ET AVOIR L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE

**Sophie Noël de Tilly, photographe**  
**Profession : ENTREPRENEURE**

**Démarrer son entreprise, devenir son propre patron... un rêve pour plusieurs jeunes du quartier ! Cependant, est-ce possible d'être jeune et entrepreneur? Pour en savoir davantage sur le sujet, le Carrefour jeunesse-emploi Hochelaga-Maisonneuve a rencontré Sophie Noël de Tilly, photographe et entrepreneure.**

En affaires depuis mai 2004, la jeune photographe originaire du Nord de l'Ontario est fière d'être établie dans Hochelaga-Maisonneuve et de participer ainsi au développement économique du quartier. Le créneau de l'entreprise Sophimage tourne autour de la photographie d'événements spéciaux et corporatifs, mais se spécialise particulièrement pour les photographies de mariage.

### Parcours scolaire et expériences professionnelles

Sophie a étudié pendant trois ans en art graphique et visuel « profil peinture » et a complété ses études collégiales avec un autre DEC de trois ans en photographie au Collège Dawson. Ayant un sens artistique très fort, elle consacrerait son avenir sur sa passion dominante : la photographie.

Après sa graduation du Collège Dawson en photographie, Sophie a travaillé pendant 5 ans au poste d'assistante-photographe auprès d'Angela Campanelli, reconnue comme l'une des photographes de mariage les plus en vue à Montréal. D'ailleurs, ayant développé une expertise précieuse auprès de cette photographe de renom, Sophie travaille encore avec celle-ci sur certains contrats. La preuve qu'il faut toujours garder de bons contacts dans le milieu.

### Parcours de création d'entreprise

Sophie convoitait l'idée de démarrer sa propre entreprise 3 ans avant de concrétiser son rêve. « Une fois que ta décision est faite, c'est la meilleure chose qui peut t'arriver ». La jeune entrepreneure a eu recours aux services de la Corporation de développement de l'Est (CDEST) qui l'a grandement conseillé et accompagné au cours de ses démarches de création d'entreprise (plan d'affaires, comptabilité, ressources humaines, etc.). Encouragée par sa conseillère en gestion, avec laquelle elle a encore affaires aujourd'hui pour l'aspect financier de l'entreprise, la photographe se dit beaucoup mieux outillée qu'à ses débuts. Pour financer le démarrage de son entreprise, Sophie a utilisé sa mise de fonds personnelle. Cette dernière a donc économisé ses sous afin de devenir son propre patron. Le marché montréalais étant saturé dans le domaine de la photographie, il a été impossible, selon l'entrepreneure, d'avoir de l'aide financière d'une institution financière. Par contre, ayant aujourd'hui fait ses preuves, tout est plus facile.



Ce qui distingue Sophimage des autres entreprises sont les forfaits personnalisés qui correspondent directement avec les besoins spécifiques du client. « Être à l'écoute du client, c'est enrichissant en tant que photographe et propriétaire d'entreprise car c'est ce qui aide à l'évolution de mon produit », précise l'entrepreneure. Étant photographe depuis un peu plus de 10 ans dont 3 ans à son propre compte, Sophie est allée chercher une plus grande estime de soi en démarrant son entreprise. « C'est ton art que tu vends et les gens aiment ça! Faire de la photographie de mariage, ce n'est pas simple car il faut faire sortir la magie du couple. ».

### Trucs et conseils au démarrage

Selon l'entrepreneure, il faut persévérer, être motivé, croire en soi et en son produit pour réussir en affaires. « Il faut aussi se donner la chance de faire des erreurs et d'apprendre de ses échecs », souligne la photographe. Cette dernière se fait un devoir de mettre l'accent sur le client et les besoins de celui-ci. « Il faut se demander pourquoi nos clients nous choisissent et pourquoi ils veulent travailler avec nous », précise Sophie. En photographie, comme dans tout domaine, il est primordial d'être professionnel. « Quand les gens me disent qu'ils ne sont pas photogéniques, j'adore ça! C'est un défi! Je suis discrète et cela les mets à l'aise ».

Sophie croit fermement que pour continuer à évoluer en affaires, il est important de développer des contacts avec d'autres entrepreneurs. De plus, il ne faut pas avoir peur d'aller chercher de l'aide et s'entourer de professionnels. Pour se faire connaître, il est primordial de cibler sa publicité. L'entrepreneure a fait paraître une publicité annonçant les services de son entreprise dans la Revue Marions-nous et il y a eu des retombées. Par contre, la photographe précise que la référence est encore la meilleure des publicités. Afin de s'ouvrir sur divers marchés, il est indispensable d'avoir un site Internet. « C'est une porte vers le monde. Il est important que la valeur de notre travail soit reconnue, tant au niveau personnel que professionnel ».

### Pourquoi Hochelaga-Maisonneuve?

La jeune entrepreneure constate que l'Est de Montréal se développe continuellement depuis les dernières années. Le coût des loyers étant moindre que dans plusieurs autres quartiers de Montréal, Sophie a pu investir davantage d'argent pour le développement de son entreprise. Elle se dit aussi impressionnée par la solidarité des autres entreprises du quartier et les encouragent dès qu'elle en a l'occasion. **Sophimage Tél. : 514 528-0745 Courriel : [sophie@sophimage.ca](mailto:sophie@sophimage.ca) Site Internet au [www.sophimage.ca](http://www.sophimage.ca)**

Pour plus d'informations sur le démarrage d'entreprise, veuillez vous renseigner auprès du Carrefour jeunesse-emploi Hochelaga-Maisonneuve, un service de la CDEST, au numéro suivant : (514) 523-2400.

*Ce portrait d'entrepreneure a été réalisé dans le cadre du Défi de l'entrepreneuriat jeunesse.*