



Les membres du comité de l'Aile Jeunesse Les Moulins entourent fièrement le conférencier du jour, Patrick Leroux.

## Le développement des affaires, un sujet qui attire les foules

Véronick Talbot

Mardi 3 décembre 2013

**Le dîner-conférence avait beau être organisé par l'Aile Jeunesse Les Moulins, plus d'une centaine d'hommes et de femmes d'affaires de tous âges se sont déplacés au restaurant Steak Frites de Mascouche, le 27 novembre, pour entendre le populaire conférencier Patrick Leroux s'exprimer sur l'art du développement des affaires.**

Avec un sujet aussi ancré dans l'air du temps, pas étonnant que la rencontre ait connu un tel succès, affichant même salle comble quelques jours avant sa tenue. «Dans un contexte où l'économie est plus au ralenti, le développement des affaires doit demeurer au cœur de nos priorités», a d'ailleurs lancé Peter Quinn, président de la Chambre de commerce et d'industrie Les Moulins (CCIM). «Votre présence nombreuse témoigne de l'importance d'avoir une Aile Jeunesse dans le milieu, mais surtout de vous offrir des activités et conférences qui répondent à vos besoins», a enchaîné Frédérick Gariépy, porte-parole de l'Aile Jeunesse Les Moulins, avant de céder la parole au conférencier tant attendu.

### Doublez votre chiffre d'affaires!

Spécialiste du marketing et du développement des affaires, auteur de neuf livres, conférencier depuis bientôt 18 ans et à la tête de 15 PME, Patrick Leroux a une notoriété et une réputation bien établies au Québec. Avec sa conférence «Le développement des affaires, c'est votre affaire», il a partagé avec l'auditoire 10 stratégies pour l'aider à doubler son chiffre d'affaires et du coup, à doubler son temps libre. «La prospection doit se faire de façon constante. Il est important d'y dédier du temps hebdomadairement», a insisté le spécialiste.

En une heure, il a décrit ses 10 stratégies «miracles», à commencer par le «freenium», qui consiste à offrir une gratuité à son public cible pour que ce dernier soit éventuellement prêt à payer pour plus de produits ou d'options. «De nos jours, c'est la façon de vendre la plus efficace. Par exemple, je suggère aux gens de créer un bulletin d'information gratuit et centré sur les problématiques ou les besoins de leur client type.» Il a également vanté les mérites de travailler avec ses clients actuels. «Soixante-et-un pour cent des clients qui vous quittent le font pour cause d'indifférence. Il faut prendre soin de vos clients, d'autant plus qu'il coûte 10 fois plus cher de vendre à un client qu'on ne connaît pas comparativement à un client qu'on connaît déjà».

### Des outils accessibles et efficaces

M. Leroux a par ailleurs insisté sur l'importance du positionnement, soit d'être différent et unique par rapport à ses concurrents, ainsi que des références. C'est sans parler des alliances stratégiques, qu'il considère comme la stratégie la plus puissante pour doubler votre chiffre d'affaires rapidement. «Formez des alliances avec des gens fiables et professionnels, prêts à vendre vos produits et services auprès de leur clientèle, et vice-versa.»

Il a par ailleurs fait état de l'importance du réseautage «là où se tiennent vos clients idéaux» et en dehors des heures de bureau. Il n'a pas non plus négligé la nécessité pour les PME de se doter aujourd'hui d'un site Internet, et particulièrement d'un site transactionnel. «Actuellement, une PME sur deux n'a pas de site Internet et seulement 8 % des PME ont un site transactionnel. Considérant que les Québécois ont acheté pour 6,8 G\$ sur Internet en 2012, et parce qu'il s'agit du meilleur moyen pour se créer une banque d'adresses de courriel, vous ne devez pas vous passer de cet outil.» Il a terminé en parlant publicité, médias sociaux et télémarketing, dont le potentiel est tout aussi important que les précédentes stratégies lorsqu'ils sont utilisés et abordés de la bonne façon.

Pour clore la rencontre, plusieurs prix de présence ont été tirés, dont un espace publicitaire d'une valeur de 500 \$ dans les pages du journal La Revue, partenaire de la CCIM. C'est Diane Demers, du Groupe Sutton, qui a remporté le prix. Pour plus d'information sur la CCIM, l'Aile Jeunesse Les Moulins et le comité Affaires au féminin, ou pour en connaître davantage sur leur programmation, visitez le

