

JAMESON SALTWATER ECOYSTEMS



Derrick et Lyndon Jameson

TYPE D'ENTREPRISE :	Commerce de détails
PROPRIÉTAIRES :	Derrick et Lyndon Jameson
VILLE, PROVINCE/TERRITOIRE :	Winnipeg, Manitoba
	www.intotheblueeco.ca
	@Intotheblueeco

À VOUS DE LES DÉCOUVRIR !

Partout au Canada, des entrepreneurs francophones font preuve d'innovation pour développer leur entreprise. Sélectionnés comme candidats des Lauriers de la PME 2018 pour représenter leur région, ces gens passionnés ont un impact positif dans leur communauté !



L'ENTREPRISE ET SON HISTORIQUE

Passionnés par la vie marine depuis leur enfance, les jumeaux Derrick et Lyndon Jameson sont émerveillés lors de leur visite de l'Aquarium de Vancouver, à l'âge de 13 ans. Ils y achètent un livre sur la construction d'aquarium d'eau salée, et leur aventure commence. Les deux frères se lancent dans la construction de leur propre aquarium à la maison, puis dans la reproduction d'organismes marins et dans la recherche scientifique. Leur passe-temps plutôt coûteux force les passionnés à apprendre l'art de faire des budgets réalistes, une expérience qui se révélera indispensable plus tard.

Après leurs études universitaires et des recherches dans les lacs du Manitoba et de l'Ontario, Derrick et Lyndon Jameson se lancent dans une autre aventure les ayant toujours intéressés : l'entrepreneuriat. En 2014, leur passion prend la forme de la boutique Into the Blue, de Jameson Saltwater Ecosystems. L'entreprise se spécialise dans le développement et la multiplication de coraux de types mous, durs, d'invertébrés et de poissons, en plus d'offrir un service d'entretien d'aquariums.

QUI SONT-ILS ?

À VOUS DE LES DÉCOUVRIR !



LE FRANÇAIS, LANGUE D'AFFAIRES

« Être capable d'offrir un service en français, c'est un des aspects que j'aime le plus en entrepreneuriat », explique Derrick Jameson. Pour les deux frères, être des entrepreneurs francophones est une fierté, en plus d'être une bonne façon de se distinguer des concurrents.

Toutefois, offrir des services en français représente un défi en marketing, notamment pour se faire connaître. Si les clients francophones étaient rares au début, leur nombre augmente avec le temps.

La présence de la communauté francophone, en particulier des entrepreneurs, est aussi un avantage important, selon eux. Il est facile d'y trouver le support nécessaire, que ce soit auprès de mentors ou de groupes de jeunes entrepreneurs.



INNOVATION ET ENTREPRENEURIAT FRANCOPHONE

« En tant qu'entrepreneurs, il y a plusieurs décisions que nous pouvons prendre pour faire attention à l'environnement », affirme Derrick Jameson. Même si l'achat d'équipement efficace et écologique est plus coûteux, cela vaut la peine, selon lui. Avec leur entreprise, les entrepreneurs souhaitent encourager l'industrie de l'aquaculture à adopter des pratiques plus écologiques et responsables.

« Je ne sais pas si c'est parce que nous sommes biologistes, mais nous travaillons toujours pour trouver de nouvelles manières de prendre soin des organismes, pour trouver des façons de les faire grandir », explique-t-il.

L'un de leurs rêves est de développer en aquarium d'organismes vivants mieux adaptés aux changements climatiques, pour ensuite les transplanter dans les récifs de l'océan. À cela s'ajoute le souhait d'éduquer leur communauté à propos de l'importance de préserver la vie marine.



VERS D'AUTRES SUCCÈS !

Avec un nouveau local trois fois plus grand que le précédent, d'autres occasions se présentent aux deux entrepreneurs. Pour poursuivre sur la voie du succès, les frères Jameson souhaitent améliorer leur commerce en ligne, qui comporte de nombreux défis avec la vente d'organismes vivants. En plus de tout cela, un projet secret impliquant des aquariums encore plus gros les garde bien occupés !

Les conseils de ces deux passionnés aux futurs entrepreneurs : « On peut se sentir seul quand on est entrepreneur, mais il faut demander de l'aide quand on en a besoin. »