

Communiqué de presse

AgentSolo.com encourage l'entrepreneuriat !

Montréal, 27 septembre 2005 - AgentSolo.com s'est associée au Salon Emploi-Formation pour créer un pavillon dédié aux travailleurs autonomes actuels et futurs. Cette 25e édition du plus important événement carrière au Québec se tient les 27 et 28 septembre 2005 au Palais des congrès de Montréal.

Le pavillon AgentSolo.com est axé sur le démarrage d'entreprises et le développement des affaires des professionnels indépendants et des micro-entreprises. Il regroupe plusieurs kiosques, une aire de conférences et une aire de réseautage avec animation.

S'outiller pour entreprendre ou faire croître son entreprise

Le pavillon AgentSolo.com permettra aux jeunes et aux moins jeunes qui ont le germe entrepreneurial de mieux s'informer sur les divers programmes et ressources en place pour les aider à définir leur projet et à démarrer leur propre entreprise. Il permettra également à ceux qui oeuvrent déjà dans ce domaine de trouver des façons de se ressourcer, de développer et de consolider leurs affaires.

« AgentSolo.com est reconnu comme un incontournable dans le milieu des professionnels indépendants et des micro-entreprises pour stimuler le développement de leurs affaires. C'est pourquoi AgentSolo.com s'est naturellement présentée à nous comme le partenaire idéal », affirme Maud Allard, présidente du Salon Emploi-Formation.

Être travailleur autonome, c'est être en affaires!

Les principaux sujets abordés lors des conférences sont : le démarrage d'une entreprise et les programmes gouvernementaux, la rédaction d'un plan d'affaires, la préparation, le traitement et les sources de financement, le réseautage d'affaires et le développement de clientèles, la promotion et la recherche de services professionnels par l'entremise d'AgentSolo.com. « Nous axons très fortement les conférences sur le développement des affaires, pour bien faire comprendre aux travailleurs autonomes actuels et futurs qui viendront nous visiter qu'être travailleur autonome, c'est être en affaires », affirme Yves Williams, président d'AgentSolo.com.

À propos d'AgentSolo.com :

Le monde du travail est en mutation. Les besoins des entreprises en matière de services professionnels sont comblés par un nombre croissant de travailleurs autonomes, de pigistes, de consultants experts, de contractuels, de petites et de micro-entreprises, que nous réunissons sous un même vocable: les «agents solos».

AgentSolo.com est une place d'affaires conçue pour faciliter la négociation de services professionnels entre des «agents solos» et les entreprises ayant besoin de leurs services. Chaque jour, une centaine de contrats sont en négociation sur le site Web.

AgentSolo.com regroupe plus de 8800 membres oeuvrant dans une soixantaine de secteurs d'activités (communications, finance, gestion, graphisme, informatique, marketing, multimédia, rédaction, traduction, etc.). Les agents solos peuvent accroître leur visibilité, développer leurs clientèles et obtenir des contrats en étant actifs sur le site – publication de nouvelles de leur entreprise, rédaction de capsules de conseils et veille dans leur domaine, offres de contrats, etc. – ainsi qu'en participant aux activités mensuelles de réseautage. Des activités de conférences et de formation seront également offertes prochainement.

AgentSolo.com est commercialisée par Netsym communication et s'est mérité de nombreuses distinctions depuis sa fondation en 2002.

RENSEIGNEMENTS :

Sylvain Charbonneau M. Sc.

DIRECTEUR – COMMUNICATIONS MARKETING
Netsym Communication / AgentSolo.com
sylvain.charbonneau@agentsolo.com
514-282-1200, poste 205
www.agentsolo.com