

Les caractéristiques du service de Mentorat d'affaires

Certaines de ces caractéristiques vous représentent-elles: Hésitations dans la concrétisation de projets novateurs, nombreuses idées qui stagnent et qui ralentissent vos élans, sensation de solitude dans l'analyse de décisions à prendre, frustrations avec votre institution financière, problèmes avec des employés récalcitrants, une gestion quotidienne tourbillonnante! Prenez donc connaissance de l'essence des témoignages suivants, entendus chez des entrepreneurs de tous âges ayant choisi la clé du Mentorat.

- *"Dans tous les défis quotidiens que j'ai à relever, l'expertise de mon **Mentor d'affaires** m'a permis de traverser certaines crises dont je suis sorti gagnant. Il a significativement contribué à augmenter ma capacité de voir mon entreprise d'un autre œil".*
- *"Au début, j'étais peu convaincue de la nécessité de partager avec un **Mentor**. Lorsque j'ai compris la chance inouïe que j'avais de pouvoir compter sur une ressource aussi objective, je me suis sentie totalement différente dans l'évaluation de mes décisions d'affaires".*
- *"Outre mes deux partenaires, mon **Mentor d'affaires** m'a fait prendre du recul face à la gestion quotidienne pour m'orienter davantage sur des aspects stratégiques. À 45 ans, il m'a fallu une bonne dose d'humilité pour m'ouvrir ainsi à un étranger".*

Le mentorat est une activité maillage qui favorise davantage le « **savoir-être** » que « le savoir-faire ». Il se distingue en ce sens du conseil gestion et ne doit surtout pas être perçu comme la solution à tous les problèmes de l'entrepreneur. Il lui procurera essentiellement l'occasion d'accéder à un support édifiant tout en découvrant des alternatives et des perspectives différentes. **La relation mentorale devra donc être:**

- **Une activité volontaire** proposée ou souhaitée et dans laquelle les deux parties se sentiront heureuses et confortables
- **Une intervention** qui se situe plus au niveau de l'**entrepreneur** que de l'entreprise. Elle ne devra pas être la réponse aux problèmes quotidiens de *technicité* vécus par l'entrepreneur.
- **Une expérience** qui vise à constituer des **leaders** dont l'une des règles de conduite sera: " Qu'en affaires il ne suffit pas de participer, il faut **gagner** ».
- **Une pratique** qui privilégie des améliorations à **moyen terme** plutôt qu'à court terme.
- **Une relation** qui ne doit être perçue comme un **service d'urgence**, encore moins comme une **béquille**.
- **Des rapports fondés** sur le respect mutuel, la confiance absolue, l'engagement personnel de chacun et un plaisir partagé.
- **Une occasion privilégiée** d'accéder à un support de nature personnelle et professionnelle s'ouvrant sur un vaste réseau d'expertise.

Nos mentors sont avant tout des personnes expérimentées qui, par leurs connaissances, leurs expériences et leurs idées, suscitent le respect et l'admiration de leur entourage. Ils acceptent de se rendre disponible afin d'aider tout autre entrepreneur qui est en cheminement de réalisation d'un projet de croissance de son entreprise.

- Des personnes chevronnées. Qui ont des acquis. Qui sont des gagnants. Qui ont le goût du risque. Ils possèdent un réseau. Ils sont intuitifs et modérateurs.
- Leurs récompenses : courtiser la croissance entrepreneuriale, la réussite, la chance d'en remettre, le goût d'apprendre, la mise en valeur de la communauté économique.

L'objectif ultime d'un Service de Mentorat d'affaires est de vous permettre de mieux réussir, plus rapidement et souvent même, à moindre coût. L'amélioration de vos chances de survie, l'accélération de votre période d'apprentissage, l'approfondissement de vos projets d'expansion, la génération d'idées novatrices et le questionnement de vos procédés actuels, voilà quelques uns des autres objectifs que nous poursuivons.

Pour être admissible : Être en période de démarrage (*1 à 5 ans*) ou de maturité (*plus de 5 ans*) / Œuvrer prioritairement dans un secteur manufacturier ou dans un secteur tertiaire moteur **et/ou** offrir une perspective de mandat intéressant pour un mentor d'affaires/ Avoir un chiffre d'affaires d'au moins 20 000\$ ou être en voie de l'obtenir. / Être incorporée et avoir une place d'affaires dans la MRC de Deux-Montagnes. / Avoir un minimum de 2 employés incluant le ou les propriétaires.

La règle d'or d'une relation mentorale :

Jamais le mentor ne devra prendre de décisions à la place de l'entrepreneur. Bien au contraire, il devra savoir s'effacer discrètement afin de laisser les coudées franches au promoteur en croissance d'activités.

Règle du pouce de l'implication :

Bien qu'il n'existe aucun standard pour l'encadrement d'une relation mentorale , on peut évaluer à ± 2 à 3 heures par mois la disponibilité requise du mentor et du mentoré et ce, pour une période de ± 12 à 18 mois. Après cette période, ce sera le niveau de complicité atteint qui servira de guide au maintien de la relation.

Frais de service volontaire : Un don forfaitaire de 350 \$ (*500 \$ lorsque hors territoire*), basé sur l'honneur et à verser selon des modalités flexibles et ce, afin de permettre la perpétuation de notre service de Mentorat d'affaires. Payable sur satisfaction du service et lorsque la situation financière de l'entreprise permettra cette contribution volontaire.

Champs d'intérêt des 16 mentors du CLD de la MRC Deux-Montagnes

- **Allard, François X., Chef mentor :** Homme d'affaires ayant accumulé plus de 20 années d'expérience dans la gestion et l'administration des entreprises, je suis particulièrement sensibilisé à la réussite des promoteurs qui croient en la valeur de leur projet. Me définissant d'abord comme une personne exigeante, rigoureuse et très disciplinée, j'estime que le développement des attitudes et du comportement d'un promoteur doit être à la base de ses préoccupations. Mes habiletés particulières à communiquer et à négocier font en sorte que la gestion des situations de crise et les réticences au changement sont représentatives des champs de compétence que je sais bien maîtriser. Mon implication au sein de plusieurs conseils d'administration témoigne de ma volonté à mettre mes acquis à la disposition de la communauté économique.

- **Beaulne, Sylvain** : Homme d'affaires depuis le début de ma carrière, j'ai toujours œuvré dans les commerces de détail et de gros. Devenu propriétaire associé par la suite, j'ai développé des habiletés autant dans les opérations journalières que dans la négociation d'ententes avec des fournisseurs. J'ai des facilités particulières dans tous les aspects de la finance ainsi que dans la vulgarisation des états financiers. Peu à l'aise avec les systèmes informatisés, j'apprécie davantage les rôles où les préoccupations quotidiennes dominent.
- **Bégin, Pierre** : Ingénieur mécanique spécialisé en conception de machines depuis 1969, ma carrière m'a d'abord conduit à travailler auprès de grandes sociétés reliées au matériel de transport. Depuis vingt ans, ayant participé au démarrage d'une entreprise spécialisée en combustion industrielle, j'ai su me familiariser avec chacune des fonctions de gestion d'une PME. Principalement orienté vers les résultats, je veille à l'excellence du produit et à la satisfaction du client en valorisant la créativité et l'ingéniosité. Plus à l'aise avec la gestion de projets manufacturiers, ce sont les activités de conception, de production et de commercialisation qui mettent davantage à profit mes habiletés.
- **Bélisle, Guy** : Ma profession de notaire m'a régulièrement permis d'agir comme homme d'affaires et gestionnaire d'entreprises. Propriétaire de mon étude et copropriétaire avec ma fille d'une seconde firme de notaires, mes 39 ans d'activités dans les domaines des fiducies, de la planification financière, du droit commercial et corporatif et du droit des affaires, m'ont amené à maîtriser le financement d'entreprises sous toutes ses formes. Ma participation dans un regroupement d'affaires m'a particulièrement sensibilisé à l'importance de la mise à jour régulière de nos connaissances ainsi qu'aux besoins de synergie de tout entrepreneur.
- **Chevalier, Michel** : Imprégné d'une famille où le père a toujours été en affaires, le goût d'entreprendre a guidé mon choix de carrière initiale. D'abord un employé, j'ai acquis l'entreprise familiale que j'ai opéré 10 ans pour ensuite la fusionner avec mon plus gros compétiteur. Cumulant aujourd'hui les postes de directeur du service à la clientèle et du service technique en plus d'être copropriétaire d'une franchise, je supervise 140 établissements œuvrant dans le service de nettoyeur à sec. Le démarrage, la gestion des plaintes, le financement, l'installation d'équipements et la gestion des ressources humaines font tous partie de mon quotidien. Convaincre les dirigeants que l'évolution est le résultat du travail, de la persévérance, de l'expérience et d'une implication dans son milieu économique sont les principaux acquis que je suis disposé à transmettre.
- **Colmer, Jim** : Hommes d'affaires et ingénieur industriel ayant travaillé 35 ans aux États Unis, en Ontario et ici au Québec au sein d'une usine d'assemblage d'automobiles. L'approvisionnement, l'outillage, la production, la maintenance, la fiabilité, la distribution, l'emballage et l'ingénierie industrielle me sont tous familiers. L'outil du Mentorat d'affaires et le développement de la prochaine génération de gestionnaires m'intéresse vivement; il y a là un besoin réel pour aider les entrepreneurs et gestionnaires. Comme la plupart des ingénieurs, je suis très bien organisé et méthodique dans mon métier et en même temps, conscient de l'importance de la collaboration et du respect mutuel entre les gestionnaires et les employés, qu'ils soient à forfait, à l'heure, syndiqués ou non. Ayant œuvré en approvisionnement au cours des 12 dernières années, c'est le domaine où mes compétences sont les plus significatives.
- **Cyr, Jean-Jacques** : Courtier d'assurance agréé et président du Groupe Cyr œuvrant en assurance, services financiers et voyages, je suis un homme d'affaires disposant de 35 années d'acquis. Avec plus de 100 employés, j'ai su maîtriser la gestion et l'administration de l'entreprise, la gestion du personnel ainsi que la mise en marché de produits continuellement en évolution. Adeptes de la révision périodique de la stratégie d'une entreprise, j'ai toujours misé sur le développement de la capacité d'ajustement rapide aux changements afin de pouvoir conserver une rentabilité constante. Habile communicateur, je possède une facilité à identifier les points à regarder pour améliorer une situation ou une connaissance accrue de la technologie. Après avoir siégé sur plusieurs Conseils d'administration, je suis disponible pour tout entrepreneur qui apprécierait un support externe.
- **Drolet, Robert** : Comptable agréé et MBA de formation, j'ai travaillé en début de carrière au sein de cabinet d'experts-comptables, ce qui m'a amené à être en contact avec plusieurs entreprises de tailles diverses œuvrant dans toutes les sphères économiques. Depuis les quinze dernières années, je travaille au sein de PME manufacturières, d'abord à titre de contrôleur et maintenant à titre de vice-président, finances et administration. Mes principales forces sont la planification stratégique, la gestion financière et la négociation. Ma préférence serait d'aider un entrepreneur et dirigeant à réfléchir sur la stratégie de son organisation et les moyens à prendre pour la réaliser.
- **Goyer, René** : Homme d'affaires bien impliqué dans la région, j'ai eu l'occasion d'œuvrer dans plusieurs secteurs de la vente au détail et des entreprises de services. Je possède une formation en administration et je suis familier avec les états financiers et l'ensemble des documents administratifs. Unique propriétaire de ma compagnie et visionnaire, mes forces se situent au niveau de la gestion d'entreprise, de la vente au détail et du service à la clientèle. Davantage homme de terrain que bureaucrate, mes diverses expériences m'ont amené à travailler avec ou sans conseil d'administration.
- **Gupta, Kris K.** : Homme d'affaires depuis le début de ma carrière dans le secteur manufacturier, j'ai toujours œuvré dans la gestion d'entreprise, plutôt d'un côté décisionnel, opérationnel et marketing. Ingénieur mécanique par profession, j'ai 35 ans d'expérience dans l'industrie, et j'ai travaillé avec des clients et fournisseurs situés un peu partout en Amérique du Nord. Ma préférence serait d'aider un entrepreneur évoluant dans le secteur manufacturier et si possible une personne bilingue, car je suis plus confortable lorsque les discussions peuvent se tenir dans la langue anglaise.
- **Hould, Jean** : Ayant œuvré dans le milieu de la fabrication métallique depuis plus de 25 ans, incluant les 14 dernières à la tête d'une entreprise de structure d'acier dont je suis co-proprétaire, j'ai pu en partant de zéro participer à toutes les facettes de la croissance d'une entreprise. J'occupe aujourd'hui les fonctions de président et de directeur général et je peux compter sur une équipe où les valeurs de l'organisation, le respect à tous les niveaux ainsi que le sentiment d'appartenance sont devenus prioritaires. J'ai une approche de gestion serrée et mes principales habiletés organisationnelles se situent au niveau des ventes, de la négociation et des relations interpersonnelles.

- **Lalande Barbeau, Lorraine** : J'ai œuvré, pendant vingt-cinq années, au sein d'une entreprise manufacturière et de service en tant que copropriétaire fondatrice. J'ai ainsi appris à appliquer tous les rouages que nécessite l'administration d'une entreprise tout en développant mes aptitudes à traiter avec les nombreux écueils qu'en commande sa saine gestion. Apprendre à gérer les priorités, voilà une habileté qu'il faut vite maîtriser. Définir des politiques et appliquer les procédures pour s'occuper adéquatement du client, de la vente, des ressources humaines, des prêteurs, des fournisseurs, des coûts d'opération et de production, de la croissance et de l'innovation, sont des activités quotidiennes qu'il faut savoir apprivoiser.
- **Ragot, Gabriel** : Avec un cumul de 30 ans d'expérience dans le domaine de la ventilation et de l'industrie du métal en feuille, dont les 25 dernières années à titre de président directeur général, j'ai toujours associé la notion de flexibilité à celle du rendement. Doté d'un caractère plutôt directif, je suis d'abord et avant tout un homme de terrain. Je suis particulièrement confortable dans toutes les fonctions reliées à la production, au développement des affaires et à la gestion de projets. Comme propriétaire dirigeant d'une entreprise en croissance régulière, j'ai vite appris à maîtriser la plupart des situations conflictuelles en adoptant une attitude donnant la priorité aux approches centrées sur les solutions plutôt que sur les problèmes. La fabrication et la construction sont des secteurs qui me sont familiers.
- **Raiche, Marcel** : Ayant démarré ma première entreprise en 1971, je réalise aujourd'hui comment j'ai eu à m'impliquer à tous les niveaux de la gestion quotidienne. J'ai appris l'importance de bien satisfaire les besoins du client et ce, à partir de la prise de commandes jusqu'à l'expédition des produits juste en temps. Dans l'organisation plus globale, j'ai toujours négocié avec les fournisseurs et les banquiers sur une perspective de stabilité. Savoir motiver ses employés, gérer habilement ses recevables, établir des liens solides avec les clients, connaître ses points forts et reconnaître ses faiblesses, toujours rester créatif, voilà la richesse que mes 30 années d'efforts et de persévérance sont prêtes à transmettre à tout promoteur désireux d'assurer la survie et la croissance de son entreprise.
- **St-Pierre, Luc** : Mes acquis se situent principalement dans le milieu de la restauration et du service à la clientèle. Ayant eu à réaliser plusieurs mandats de redressement dans le secteur de l'hôtellerie, mes 30 années d'expériences accumulées sur les territoires canadiens et américains m'ont appris à transiger avec différentes cultures. La négociation de convention collective, la gestion quotidienne sous pression, les avantages et les problématiques reliés au domaine du franchisage sont tous des domaines qui me sont familiers. Les projets où les défis sont importants et pour lesquels le promoteur accepte de s'impliquer sans équivoque, sont les plus susceptibles de me dynamiser.
- **Yargeau, Normand** : Je compte plus de 20 années d'expérience dans le secteur du Commerce de détail dont 12 ans à titre de gestionnaire. Depuis 4 ans, j'occupe une fonction centrée sur la gestion d'immeubles commerciaux et aussi dédiée à l'organisation d'événements ayant des impacts régionaux. Personne multidisciplinaire qui s'adapte à toutes les situations j'ai su, au fil des ans, développé une expertise aussi bien dans la mise en marché que dans la gestion des ressources humaines. Mes expériences de travail m'ont également amené à voyager à travers le Canada en y assumant des rôles à la fois variés et valorisants en termes de défis à relever. Esprit analytique et constructif, j'affectionne précisément de partager mes connaissances avec la communauté d'affaires.

« Les mentors ne sont pas des gourous. Ce ne sont pas davantage des professeurs. Ils passent dans votre vie. Souvent à des moments décisifs que constituent les périodes de métamorphoses, les périodes de transition. Ils entrent dans votre vie. Y occupent une place. Une place importante. Ils font partie de votre vie. Des semaines. Des mois. Des années. Puis en ressortent. Et vous n'êtes plus la même personne. Source : Renée Houde, 1995