

# ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE

La Chambre de Commerce lance un programme de «business mentoring» pour favoriser le partage d'expériences entre jeunes entrepreneurs et dirigeants chevronnés.

Frédérique Moser (texte), Julien Becker (photo)

**Rachel Gaessler**, responsable de l'Espace Entreprises de la **Chambre de Commerce**, côtoie les créateurs d'entreprises depuis des années. Et connaît bien les chiffres: une «junior entreprise» sur deux cesse ses activités et 20% des PME changent de patron dans les cinq premières années. «Dans le cadre du parcours d'affaires 1, 2, 3 Go!, j'ai observé leur besoin de partager les difficultés avec une personne plus aguerrie, mais aussi de briser l'isolement qui se crée parfois lorsqu'ils ont lancé leur projet», explique-t-elle.

Après un tour d'horizon à l'étranger, elle découvre deux expériences innovantes, au Canada et en France, basées sur une démarche qui commence à faire ses preuves, le mentorat d'affaires. «Il s'agit d'un accompagnement personnel, volontaire et bénévole, apporté par une personne expérimentée – le 'mentor' – à une autre personne – le 'mentoré' – dans la réalisation de son projet.» A la différence du coach, «un professionnel rémunéré, orienté 'résultats' et qui intervient à titre ponctuel», le mentor pratique un encadrement sans intérêt financier, sur un plus long terme (entre 12 et 18 mois). «C'est une relation basée sur des valeurs humaines, le respect mutuel et le partage d'expériences. Le mentor transmet un savoir-faire et agit aussi sur le savoir-être du mentoré, c'est-à-dire qu'il hisse son niveau de compétences et de confiance en soi. Il lui donne également matière à réflexion, mais ne prend pas de décision», explique Mme Gaessler.

## NE RIEN OCCULTER

Ce partenariat se base sur des relations formalisées, avec une convention qui garantit la confidentialité et des principes d'éthique, à savoir le bénévolat, l'absence d'obligation pour le mentoré de suivre les idées discutées avec le mentor – cela peut sembler évident, mais il est toujours mieux de le préciser! – ou encore le fait que le rôle du mentor n'est pas de se substituer au chef d'entreprise dans l'action. Les partenaires doivent également suivre une feuille de route. Le mentoré transmet tous les mois un petit rapport qu'il remplit en toute confidentialité, sur le site dédié. «Le programme est entièrement gratuit, mais il faut éviter les touristes», signale Rachel Gaessler. Un minimum d'engagement est nécessaire pour aboutir à des résultats.»

Une phase pilote a été lancée fin 2007. **Sean Killeen**, 43 ans, le CEO de **Xintec** – une société du



## «La relation de mentorat d'affaires se base sur des valeurs humaines et le respect mutuel»

Rachel Gaessler (Chambre de Commerce)

Technoport qui élabore des logiciels traitant les données d'opérateurs mobiles – est ainsi mentoré depuis un an. «Mon mentor est **Roland Haber**, CEO de **CRI**. Son expérience et sa grande maturité en matière de business commercial constituent une plus-value importante, alors que Xintec sort du mode 'start-up' pour entrer sur un marché plus large, se réjouit-il. Je n'attends pas de lui qu'il ait des réponses à tout. Il m'aide surtout à voir, face à une problématique, les différentes options possibles et leurs conséquences.»

M. Killeen ne voit pas comme une contrainte le *feed-back* mensuel qu'il doit donner à l'organisateur du programme. «On pense d'abord que l'on va perdre un temps précieux dans un travail de détail qui n'intéresse pas grand-monde. Mais c'est un exercice intellectuel important, car il permet de synthétiser les problématiques, de dresser un état des lieux et de mettre en exergue les points critiques. Il oblige également à regarder la réalité des choses et à ne pas occulter certains problèmes, sur lesquels on pourrait être tenté de fermer les yeux!»

L'expérience pilote s'étant avérée très positive, la Chambre de Commerce a lancé le programme à

grande échelle, ce 24 février. Plusieurs ministères et partenaires (**Confédération du Commerce**, **Horesca**, **Fedil**, etc.) soutiennent l'initiative qui s'adresse désormais à l'ensemble des sociétés de la sphère économique, dans leurs différents stades de vie (démarrage, développement ou transmission).

**Michèle Detaille**, CEO de **No-Nail Boxes**, fait partie du pool de mentors. «Je pratique déjà une forme d'accompagnement pour des amis, des enfants d'amis qui me passent parfois un coup de fil... Mais ce n'est pas structuré. Or, ce qui me plaît dans le 'business mentoring', c'est de percevoir ce que les gens peuvent retenir de ce qu'on leur dit, ce qu'ils en font...»

La dirigeante est également séduite par l'aventure humaine. «J'aime la fraîcheur de la nouveauté, échanger avec des gens qui n'ont pas encore pris toutes leurs routines professionnelles. Cela me fait aussi progresser... Et puis, je suis ravie de le faire, parce que j'ai toujours trouvé une écoute lorsque j'en avais besoin. Aujourd'hui, c'est à mon tour de renvoyer l'ascenseur!» ●

