

Mentoring, mode d'emploi

Business Mentoring souffle sa première bougie

Premier bilan du programme d'accompagnement des entrepreneurs lancé en février 2010 par la Chambre de commerce.

MARC FASSONE

À l'origine du projet, on trouve Rachel Gaessler. Avant d'être nommée manager de Business Mentoring, elle a géré pendant huit ans le concours de business plans 1,2,3 Go, un programme destiné à soutenir les porteurs de projets innovants. Des porteurs de projets mis en contact avec un réseau d'experts de la Grande Région. Sa réflexion sur les besoins du mentoring a commencé avec les premiers retours d'expérience des lauréats.

«Une fois le business plan accepté, ils se retrouvaient au pied du mur face à leurs angoisses.»

Certes, il y a des structures pour les épauler, les chambres et associations professionnelles, Luxinnovation, les incubateurs... Mais cela reste très institutionnel alors que la demande portait plutôt sur les partages d'expériences.»

Assurer la continuité de projets primés, telle était l'idée. On était alors en 2008.

Rachel Gaessler met alors en place un projet pilote avec



Pour Rachel Gaessler, le mentoring contribue à l'éclosion d'une culture entrepreneuriale au Luxembourg

des start-up sortant d'1,2,3 Go. Huit d'entre elles sont mises en contact avec des chefs d'entreprise de la Grande Région. L'intérêt du projet ainsi validé, elle présente son projet à la Chambre de commerce. Avec l'aide de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec, précurseur en la matière avec un programme de mentoring lancé en 2000,

grâce à laquelle elle adapte les techniques de mentoring au marché luxembourgeois.

«Le mentoring consiste en l'accompagnement d'un jeune par quelqu'un d'expérience qui va l'aider à se réaliser dans un projet personnel et professionnel. Appliqué au monde des affaires, entre dirigeants d'entreprises, cela vise la transmission d'un savoir-faire et d'un savoir-être via un partage d'expériences», résume-t-elle.

dont l'entreprise ne connaît pas de difficultés financières – *«le rôle du mentor n'est pas de redresser économiquement une société, ce n'est pas un consultant. Il est là pour partager son expérience»* –, et qui ont un business plan et une stratégie sur un à trois ans.

«Mais tout entrepreneur n'est pas mentorable. Le plus important, c'est l'envie, la soif d'apprendre.»

Le premier défi qu'a dû relever Rachel Gaessler, c'est la recherche de mentors.

Business Mentoring en compte actuellement 25 dans ses rangs. Principalement des chefs d'entreprise, mais aussi des cadres dirigeants et un retraité. *«C'est énorme.»* Leur point commun: *«une envie énorme de transmettre.»*

La sélection ne se fait évidemment pas sur ce seul critère. 35 candidatures ont été reçues et 10 ont été recalées pour des raisons diverses, comme la jeunesse des postulants, pourtant enthousiastes.

Les mentors doivent se soumettre à un code de conduite strict qui régit leur relation avec leur mentoré. Absence de conflits d'intérêts, désintéressement financier et confidentialité sont requis. *«Tout cela est très encadré.»*

«On donne un mentor par candidat retenu pour une période de douze à dix-huit mois dans un cadre de travail délimité et des objectifs définis avec le mentoré.»

En 2010, Business Mentoring a ainsi accompagné 10 candidats, dont deux issus du pro-

Il n'y a pas d'âge pour être mentoré



« Quel que soit son âge et son degré d'expérience, tout entrepreneur a besoin d'être soutenu, en particulier en période de croissance. »

Maurice Léonard – mentoré

DEVENEZ MENTORÉ

INSCRIPTIONS:

**my
start**
Eng lddi. Meng Zukunft.



et d'un savoir-être via un partage d'expériences», résume-t-elle.

SOIF D'APPRENDRE

Le programme Business Mentoring est ouvert à tous les dirigeants d'entreprises situées au Grand-Duché, quel que soit leur secteur d'activité. Des dirigeants d'entreprises qui doivent être en règle administrativement parlant et

avec le mentoré.» En 2010, Business Mentoring a ainsi accompagné 10 candidats, dont deux issus du projet pilote. Pour 2011, les sélections sont ouvertes.

Et Rachel Gaessler insiste: «Il n'y a pas d'âge pour être mentoré (voir d'ailleurs ci-contre le retour d'expérience de Maurice Léonard). Même si l'entreprise va bien, il faut sans cesse la développer et ne pas se laisser dépasser par sa croissance.»

**VOTRE CORPS.
VOTRE SANTE.
NOTRE METIER.**

Les cours collectifs :
Etirements, Gym du dos, Perception et équilibre, Pilates, Vélo intérieur, Indoor Cycling, Yoga

Les services thérapeutiques :
Biotonique, Ostéopathie/RPG, Podologie, Energetique traditionnelle chinoise, Phytocure médicale

36-18 Rangwiler • L-2412 Luxembourg • T. (+352) 31 31 63 • www.hco.lu

hco
HEALTH CENTER
ORCHIMONT

**KIESER
TRAINING**
FÜR KRAFT UND GESUNDHEIT

Retardez votre horloge biologique

Sans prévention, nous perdons un tiers de notre force musculaire jusqu'à l'âge de 50 ans. Kieser Training vous permet de retarder cette atrophie.

Recul, hauteur et gain de temps

Entretien avec Maurice Léonard, dirigeant de Woodoptic Diffusion

Trop de solitude, besoin de partage et de réflexion sur sa vision du futur: voilà les raisons qui ont poussé ce chef d'entreprise expérimenté à être mentoré.

MARC FASSONE

Le Jeudi: «Quel est votre parcours?»

Maurice Léonard: «Né en 1960, je me suis fait d'expérience en expérience.

De 20 ans à 26 ans, j'ai successivement été ouvrier dans une scierie, clerc de notaire, fonctionnaire auprès du ministère des Finances à Bruxelles. Le tout en suivant en parallèle des séminaires et des formations. Ce besoin de formation est d'ailleurs une constante chez moi.

Finalement, à 26 ans, j'ai repris une agence bancaire - la Caisse générale d'épargne et de retraite - comme gérant indépendant. J'y suis resté cinq ans. Le hasard a fait que j'effectue une rencontre capitale avec le porteur d'un projet de fabrication artisanale de montures de lunettes en bois. Avec mon père, nous avions du temps et du capital. Nous avons décidé d'investir dans ce projet. On s'est lancé.

Pour dix années de galère!

Mais avec du travail et de la persévérance, nous sommes

nation des jeunes, et, sous licence, Boucheron et Korloff.

Puis la crise est arrivée, en 2008...

Le Jeudi: «La crise est-elle à l'origine de votre décision de recourir au mentorat?»

M. L.: «L'entrepreneur se retrouve souvent seul face à ses décisions et à ses doutes. Avant la crise, les choses étaient simples, les objectifs et la vision clairs. La crise a changé les comportements et les réflexes d'achat. Brouillant la vision de demain et d'après-demain.

VERS LE FUTUR

C'est à ce moment-là que j'ai été informé du programme business mentoring de la Chambre de commerce.

Et alors que j'avais la possibilité d'être mentor, j'ai fait le choix d'être mentoré. Avoir un mentor allait m'obliger à me poser et à réfléchir. Une réflexion structurée avec quelqu'un qui a les mêmes soucis.

Et cela m'a permis de me projeter dans l'avenir. La vision du futur, c'est capital. Seul, on peut aller dans le mur sans s'en rendre compte.

J'avais des besoins en termes de marketing et de communication, et la nécessité d'affiner ma vision.

Rapidement, avec le mentor, le courant est bien passé et les échanges - et l'échange est la notion clé de la démarche - ont été fructueux.



Photo: Pierre Matgé

Maurice Léonard: le mentoring m'a permis de me poser et de prendre du recul

belle - licence, Boucheron. J'ai donc réduit de cinq à deux le nombre de mes gammes.

Seul, je serais aussi arrivé à cette conclusion. Dans deux ans. Peut-être trop tard. Le mentor m'a aidé à voir plus clair et plus vite.»

Le Jeudi: «Seriez-vous prêt à être mentor à votre tour?»

M. L.: «Outre les entretiens en tête à tête, via le programme, nous avons eu beaucoup de réunions.

Réunions durant lesquelles j'ai pu rencontrer d'autres gens ayant les mêmes soucis que les miens. Des relations se sont créées, des échanges se sont faits.

Pour cela aussi, je recommande le programme à tous les chefs d'entreprise qui démarrent et aussi à ceux qui ont de l'expérience. Ils ne doivent pas avoir honte de dire qu'ils ont besoin d'un mentor.

Et je suis prêt à être mentor à mon tour, pour prolonger ces échanges.»

ce projet. On s'est lancé.

Pour dix années de galère!

Mais avec du travail et de la persévérance, nous sommes parvenus à faire reconnaître à l'industrie de la lunetterie le bois comme un matériau utilisable. On l'a fait alors que personne n'y croyait.

Après, ce fut une période de fort développement avec des croissances à deux chiffres. On a multiplié les collections - Gold and Wood pour le très haut de gamme, Wood and Wood, une gamme intermédiaire, Évolution Art, à desti-

le courant est bien passé et les échanges - et l'échange est la notion clé de la démarche - ont été fructueux.

Mon mentor m'a dit que j'avais trop de collections. Du moins pour une petite structure comme la mienne. Et c'était une de mes interrogations sous-jacentes, mais que je n'étais pas prêt à mettre au premier plan.

Quelque part, cette réflexion m'a amené à dire que l'entreprise devait se recentrer sur le core business (Gold and Wood) et ne garder qu'une -

mentor m'a aidé à voir plus clair et plus vite.»

Le Jeudi: «Seriez-vous prêt à être mentor à votre tour?»

gens ayant les mêmes soucis que les miens. Des relations se sont créées, des échanges se sont faits.

qu'ils ont besoin d'un mentor. Et je suis prêt à être mentor à mon tour, pour prolonger ces échanges.»

