

Le mentorat : un outil performant de soutien à l'entrepreneuriat

Gérer une entreprise au quotidien n'est pas toujours évident, qu'on soit à la tête d'une start-up ou d'une entreprise en pleine croissance. Pour aider les « jeunes » dirigeants à maintenir le cap et à garder confiance en eux, le soutien d'entrepreneurs avisés s'avère parfois capital.

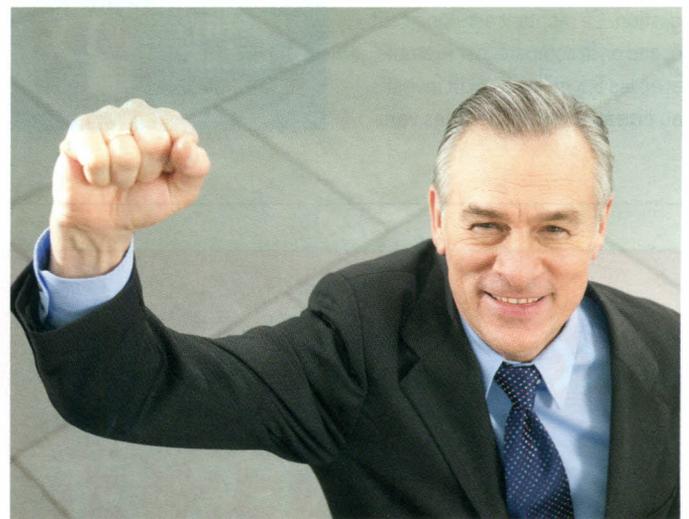
C'est ce que propose le programme de mentorat Business-Mentoring depuis février 2010. Ce dispositif s'adresse aux « jeunes » entrepreneurs qui ont déjà franchi le cap des 6 premiers mois en affaires, qui sont à la tête d'une entreprise en phase de développement (plus de 3 ans) ou à des entrepreneurs qui pensent avoir besoin d'un « coup de pouce » pour continuer à progresser. Tous ces entrepreneurs doivent trouver le temps de réfléchir à l'avenir de leur entreprise, se soucier de la qualité de leurs produits et services, et concilier le tout avec leur vie personnelle et familiale.

Ces hommes et femmes d'affaires, la coordonnatrice du programme, Rachel Gaessler, les connaît bien. Elle les aide d'abord à bien cibler leurs besoins : « *Ont-ils besoin d'un mentor ou d'un consultant, d'un investisseur ou d'un business angel ?* ». Elle leur apprend ensuite à faire la différence entre un mentor, un coach et un consultant. « *Un mentor, c'est quelqu'un qui va travailler surtout sur le savoir-être de l'entrepreneur, explique-t-elle. Le mentor ne tient pas uniquement à savoir si l'entreprise se porte bien, il veut avant tout savoir si l'entrepreneur se sent à l'aise dans son rôle de dirigeant.* »

On l'aura compris, le mentorat n'est pas une façon d'obtenir des conseils spécialisés ou techniques : « *Je dis souvent qu'il ne faut pas confondre mentor et expert technique. Si les mentors sont tous des experts dans leurs domaines respectifs, ils font ici appel à leur expérience entrepreneuriale, avec une vue généraliste. J'utilise aussi souvent cette image : le mentor n'est pas un sauveur ni un redresseur d'entreprise, qui va venir faire un diagnostic de performance gratuit. C'est un guide qui va vous aider à mieux vous connaître en tant que manager et à réfléchir aux bonnes décisions à prendre pour votre entreprise.* »

Le saviez-vous?

D'après l'étude *Start-up Genome* parue en mai 2011 (échantillon de 666 start-up Internet) et émise par blackbox et les Universités de Berkeley et Stanford, sur le thème *Nouvelles perspectives sur les raisons du succès ou de l'échec d'une startup*, il s'avère que les fondateurs qui se forment en permanence et apprennent au contact d'autres leaders expérimentés ont beaucoup plus de succès en affaires. De même, les dirigeants de start-up qui sont aidés par des mentors semblent développer une meilleure capacité d'écoute envers



leurs clients et montrent de plus grandes capacités de négociation.

Les statistiques du Réseau M de la Fondation de l'Entrepreneurship Québec, qui offre un service de mentorat d'affaires depuis l'an 2000 (quelque 2.000 entrepreneurs accompagnés à ce jour), viennent renforcer ces constats :

- 78,4 % des entreprises dirigées par les mentorés sont encore en opération ;
- 70 % des entreprises ayant à leur tête un ancien mentoré ont franchi le cap des 5 années d'existence ;
- 66 % de ces entreprises ont connu une hausse du chiffre d'affaires de plus de 30 %.

Quant aux retombées économiques globales du mentorat d'affaires au Canada, celles-ci ne pourront qu'achever de convaincre les sceptiques :

- ➔ 1.260 entreprises toujours en opération comparativement à 550 selon les statistiques ;
- ➔ Plus de 39 M \$ de pertes évitées par l'absence de faillites ;
- ➔ Plus de 13 M \$ en temps investis par les mentors par année ;
- ➔ Maintien et création de plus de 8.000 emplois.

Devenez mentoré !

Le cycle de recrutement 2012 s'achèvera en septembre pour le programme BusinessMentoring. A l'issue des derniers comités