

DANS LA JUNGLE DES AFFAIRES

Tome 1

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Gauthier, Réjean,
Dans la jungle des affaires
ISBN 978-2-9817102-8-4

1. Réseaux d'affaires. 2. Alliances stratégiques (Affaires).

HD69.S8G382 2014 650.1'3 C2014-941720-9

Textes et composition : Sagact (David Couture et Ann-Alexandra Gauthier)

Révision : Réjean Gauthier

Idée originale page couverture: Philippe Hamel

Conception graphique : Nadine Drolet

Mise en page : Nadine Drolet

Arrangement et révision des nouveaux textes: Réjean Gauthier, Nadine Drolet et Kelly-Ann Gauthier

Imprimé au Canada

© Réjean Gauthier

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2^e trimestre 2020

Bibliothèque et Archives Canada

Édition 2020, Les Éditions KARR 4.0

Adaptation des entrevues faites dans le cadre de l'émission de radio « Dans la jungle des affaires »

TOUS DROITS RÉSERVÉS

Toute reproduction du présent ouvrage, en totalité ou en partie, par tous les moyens présentement connus ou à être découverts, est interdite sans l'autorisation préalable de Réjean Gauthier.

Toute utilisation non expressément autorisée constitue une contrefaçon pouvant donner lieu à une poursuite en justice contre l'individu ou l'établissement qui effectue la reproduction non autorisée.

J'aimerais remercier tous les gens qui ont rendu ce projet possible.

Un merci particulier à tous ceux qui m'ont livré leurs histoires et témoignages pour ce livre.

Dans la jungle des affaires

Tome 1



Table des matières

Avant-propos	9
Chantal Arguin	11
Arpenteure-géomètre avant entrepreneure	13
Défoncer les portes closes	14
Faire concurrence à google	15
De l'international au certificat de localisation	17
Déranger la concurrence	17
Reconnaissance	18
Expérience	19
Famille	22
Chantal	23
Philippe Hamel	27
Entrepreneur à 10 ans ?	29
Entrepreneur étudiant – pourquoi pas ?	30
Étudier son propre cas	31
Financement pas comme les autres	32
L'importance de la vision	33
Mais pourquoi les chalets, monsieur ?	34
Une transition en affaires	35
Revenir en arrière	35
Une présence qui en dit long	36
L'avenir	37
Entrepreneuriat Université Laval	38
Entrepreneur émérite	39
Quoi d'autre ?	40
Geneviève Desmarquis	43
D'abord une athlète internationale	45

Toute chose a un prix	47
Changement de vocation	49
Transmettre un nouveau message	50
Se prouver à soi-même	50
Une salle de trophées bien remplie.....	51
100% entrepreneure	54
Faire des liens.....	57
Le financement – un éternel défi.....	58
Un conseil	59
L'avenir	60

Marc Drolet 63

Entrepreneur passionné et philanthrope dans l'âme.....	65
L'équilibre	67
La confiance et le positivisme.....	69
Une entreprise « avec les clients plutôt que pour les clients »	70
Créer une ambiance où il fait bon travailler e équipe.....	71
Une implication philanthropique	71
Les valeurs de l'entrepreneur	72
L'avenir	73
Les conseils d'un entrepreneur.....	75

Cécile Condé 77

Une entrepreneure d'action.....	79
L'entreprise	81
La vie de l'entrepreneure.....	84
Animée par la passion	85
Une femme d'affaires.....	87
Qu'est-ce qu'un entrepreneur?	88
L'enseignement d'une passion	89

Isabelle Huot, Dre en nutrition 91

Cette nutritionniste dont on entend le nom depuis des années	93
Un talent inné	94
La résilience	95
Une carrière variée	96
L'expansion d'une entreprise	98
Une implication au sein de différents organismes	99
Des épreuves difficiles	100
La réalité d'une entrepreneure	101
Des efforts reconnus	103
Que lui réserve l'avenir ?	104

Joannie Charron 107

Un objectif clair dès le début	109
Le grand départ	109
Bûcher pour y arriver	110
Gravir les échelons à toute vitesse	112
Exercer différemment	113
Se faire un nom	116
Varié son champ d'expertise	117
Conseil d'entrepreneure	118
Un nouveau défi	119
S'impliquer	120
Influencer positivement	120
Poursuivre sur la même voie	121

Davender Gupta 123

Davender Gupta, tout perdre pour mieux rebâtir	125
La permission	129
Le rôle de coach	130
L'importance de la patience	132
Le Québec n'est pas Silicon Valley, heureusement	132

L'entrepreneur, un philosophe	134
L'entrepreneur doit se démarquer et suivre sa voie s'il souhaite réussir.....	135
Pas de retraite à l'horizon	136
François Audet	137
Revenir de loin	139
Devenir entrepreneur	140
Un domaine particulier	142
Vivre à travers ses projets	143
Voyager pour s'inspirer	144
Redonner	144
Croire	144
Humanitae.....	146
Vincent Bernier	149
N'avoir que soi-même comme patron	154
Une entreprise à son image	155
Des implications qui changent le monde	157
«On dit de moi que je suis un entrepreneur visionnaire»	160
Qu'est-ce qu'un entrepreneur?	161
Un avenir sans relâche dans la mire	162
Conseil d'ami pour les entrepreneur	163
Remerciements	167
Conclusion	171

Avant-propos

La maison d'édition KARR 4.0 a vu le jour en mars 2017 et est sous la propriété de Gauthier Stratégies. Après avoir terminé son alliance comme auteur avec une maison d'édition de renom, Réjean Gauthier a décidé de créer sa propre affaire. Il s'est alors entouré d'une équipe efficace, professionnelle et en qui il a une grande confiance.

C'est avec enthousiasme que la Maison d'éditions KARR 4.0 lance en mars 2020, le premier livre de la série « *Dans la jungle des affaires* » au profit de l'organisme Le Pignon Bleu.

Depuis le lancement en juin 2017 de l'émission de radio *Dans la jungle des affaires* animée par Réjean Gauthier, c'est plus de cent quatre-vingt entrepreneurs(es) de la région de Québec qui ont été reçus en entrevue pour discuter d'entrepreneuriat. Inspiré par les magnifiques histoires de ses invités, Réjean a eu l'idée de partager dix d'entre elles par le biais de ce premier livre. Il a donc lancé un appel à ses invités afin de leur offrir l'opportunité de participer à la conception de cet ouvrage et ensemble ils ont convenu des thèmes et de l'essence des dix histoires de ce premier tome que vous avez entre les mains : *Dans la jungle des affaires – Tome 1*.

La mission de la maison KARR 4.0 est de donner au suivant; c'est pourquoi un montant de 5\$ par copie vendue de toutes ses œuvres sera remis à différents organismes de bienfaisance de la région de Québec.

Merci de votre contribution et bonne lecture!



La maison d'éditions KARR 4.0 et son équipe offrent plusieurs services tels que la rédaction, la correction, la traduction, l'impression, la vente, le marketing web, la distribution et le lancement.

karr40.com/



Réjean Gauthier est un entrepreneur en série. Diplômé deux fois du programme international « Dale Carnegie Training », il est un passionné de la vente, du réseautage, du monde des affaires et surtout de l'être humain. Professionnel, dynamique et organisé, cet auteur, formateur et conférencier profite de son implication au sein de plusieurs réseaux de gens d'affaires afin de partager sa passion pour les affaires et le réseautage.

jungledureseautage.com/a-propos-du-formateur-conferencier/

Chantal Arguin

Abattre les barrières

**Groupe Trifide — Arguin et associés,
arpenteurs-géomètres**



Arpenteure-géomètre avant entrepreneure

Pour Chantal, devenir entrepreneure n'a pas toujours fait partie de la liste de tâches à accomplir. Son but premier, en tant qu'arpenteure-géomètre, était de devenir associée dans la boîte où elle travaillerait, mais la vie en aura décidé autrement.

Commençons par le début. À la suite de l'obtention de son diplôme d'études secondaires à l'Institut Keranna de Trois-Rivières, Chantal Arguin a choisi de poursuivre ses études supérieures en Sciences pures au Cégep de Trois-Rivières. Une fois son parcours collégial terminé, elle a déménagé vers la magnifique Ville de Québec où elle a amorcé un baccalauréat en Sciences géomatiques. Ce programme fait appel aux connaissances mathématiques, juridiques et technologiques de l'information liées à la division, à la représentation cartographique et à la gestion du territoire. Il s'agit d'ailleurs du seul programme québécois donnant accès à l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec (OAGQ). Elle obtiendra son diplôme de bachelière de l'Université Laval en 1990.

Déjà, en 1988, la carrière d'arpenteure-géomètre de Chantal était bien commencée, alors qu'elle travaillait pour la société Hamel, Roy et Pinard arpenteurs-géomètres de Trois-Rivières. Elle y pratiqua l'arpentage foncier jusqu'en 1995.

À la suite de cette expérience, Chantal retourna à Québec afin de travailler en rénovation cadastrale de 1995 à 2001. C'est après seulement quatorze mois à travailler au sein de ce programme mise en place par le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles du Québec que Chantal est devenue Directrice générale du plus important consortium d'arpenteurs-géomètres

du Québec. Une autre belle réalisation pour celle qui avait aussi été la première femme arpenteur-géomètre de la Mauricie. Pourtant, ce n'était alors que les débuts d'une brillante carrière pour Mme Arguin.

DÉFONCER LES PORTES CLOSES

Comme dans la grande majorité des histoires de succès dont on entend parler, tout n'a pas fonctionné du premier coup pour Chantal. Comme mentionné plus tôt, son premier objectif était en fait de devenir associée dans une firme où elle travaillerait. Malgré ses compétences et ses efforts, c'est une porte qu'elle aura vu se fermer devant elle à deux reprises. Au lieu de s'apitoyer sur son sort et de chercher des excuses, Chantal a plutôt utilisé sa situation comme source de motivation supplémentaire.

Naturellement proactive et visionnaire, Chantal a créé une onde de choc autour d'elle en 1998 lorsqu'elle a osé mentionner aspirer au poste de présidente de l'OAGQ lors d'une réunion du bureau de direction. Annonce qu'elle avait alors fait en ignorant que si elle achevait cet objectif elle deviendrait par le fait même la première femme de l'histoire à occuper ce poste en 118 ans d'histoire.

Lorsqu'elle a fait part de ses aspirations, Chantal se donnait alors jusqu'à l'âge de 50 ans pour atteindre son but. Toutefois, les choses se sont bousculées un peu plus tard dans la même année lorsque l'un de ses confrères a véhiculé des commentaires désobligeants envers les femmes. Chantal a alors fait le nécessaire pour accélérer le pas vers l'atteinte de son objectif. Avec l'appui de plusieurs confrères, qu'elle remercie toujours aujourd'hui, la jeune arpenteur-géomètre a amorcé sa campagne qui s'est conclue par son élection, quelques mois après, grâce à un vote unanime autour de la table. En plus de devenir la première femme présidente de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, à 32 ans seulement, Chantal devenait la plus jeune à achever ce fait d'armes, marque qui tient toujours à ce jour.

À la suite des attentats du 11 septembre 2001, la firme pour laquelle Chantal travaillait a perdu de nombreux mandats de photogrammétrie aux États-Unis causant ultimement la faillite de celle-ci. C'est finalement en 2002, à la suite de la perte de son emploi, que Chantal décida de prendre le taureau par les cornes et mit à l'œuvre son plan de devenir entrepreneure en créant sa première entreprise : Groupe Trifide.

Même si elle est devenue entrepreneure par opportunité, Chantal a vite compris les enjeux du domaine et n'a pas perdu de temps à innover et à partir à la conquête du marché international avec sa nouvelle entreprise.

Chef de file dans l'acquisition de données 3D et dans la modélisation de villes virtuelles, l'expertise novatrice de Groupe Trifide lui a vite permis de se faire un nom à l'extérieur du pays et de conquérir de nouveaux marchés. D'ailleurs, jusqu'en 2011, 85 % du marché de Groupe Trifide était à l'international, eux qui ont d'ailleurs fait l'acquisition de données 3D pour plus de 125 villes d'Europe au fil des années.

FAIRE CONCURRENCE À GOOGLE

Dans le monde du sport, un vieux cliché dit qu'il ne faut pas choisir ses adversaires, puisque ça se retourne souvent contre soi-même. Bien que les affaires et le sport soient différents, il est peu probable que vous entendrez quelqu'un dire un jour qu'il souhaite entrer en compétition avec Google. Groupe Trifide, eux n'ont pas eu le choix!

Alors que l'entreprise de Mme Arguin poursuivait ses activités internationales de cartographie et de modélisation de villes virtuelles 3D, Google s'est pointé le bout du nez avec la mise en œuvre de Google Map.

Le géant de l'internet venait alors offrir un service sensiblement pareil à celui de Groupe Trifide, cependant, Google le faisait gratuitement. Pour certains, cet obstacle aurait pu sembler infranchissable, mais pour Chantal, il s'agissait plutôt d'une occasion d'innover et d'une énorme source de motivation.

Finalement, Google n'aura pas réussi à faire fermer boutique chez Groupe Trifide. En tant qu'entrepreneure, Chantal a choisi de se repositionner, s'adapter et de se réinventer, ce qui fait qu'aujourd'hui, c'est Groupe Trifide qui fait concurrence à Google Streeview sur le marché de la cartographie mobile de précision.

Pour contrer la chute des prix sur le marché mondial, c'est en 2008 qu'elle réorganise sa production en s'installant au Caire et en s'associant à Monsieur Antonio Akram-Saleh. Ce dernier a apporté un souffle nouveau à l'entreprise et a permis Trifide de se repositionner sur le marché mondial de la cartographie 3D et la cartographie mobile de précision.



Chantal, en compagnie de Antonio Akram-Saleh, son associé (Groupe Trifide) entre le 30 janvier 2009 et le 30 juillet 2015

DE L'INTERNATIONAL AU CERTIFICAT DE LOCALISATION

Entre 2006 et 2009, alors que Groupe Trifide était déjà en activité depuis quelques années, Chantal recevait un bon nombre d'appels concernant des demandes de certificats de localisation dans la ville de Québec.

C'est à ce moment qu'elle a fait le choix de démarrer une deuxième compagnie distincte afin de répondre à la demande existante à Québec. Cette entreprise se nomme Arguin et associés, arpenteurs-géomètres.

Contrairement à Groupe Trifide, cette deuxième entreprise œuvre à l'échelle de la province dans des services plus classiques tels que l'arpentage foncier et l'arpentage de construction. Ces services répondent aux besoins généraux de la population et le slogan de la compagnie est d'ailleurs plutôt amusant :

« Pour éviter des chicanes de clôtures, pensez Arguin et associés, arpenteurs-géomètres! »

DÉRANGER LA CONCURRENCE

Alors que la carrière de Chantal était marquée par un succès exponentiel, ce n'est pas un secret pour personne que ce même succès dérangeait certains individus du milieu. Ce n'est pas trop difficile à imaginer si l'on prend le temps d'observer les faits. Le milieu des arpenteurs-géomètres est majoritairement composé d'hommes. En fait, à la fin de ses études en 1991, Chantal faisait partie du mince 4 % des femmes arpenteuses-géomètres. Bien que le temps avance, aujourd'hui en 2019, ce chiffre ne s'élève pas plus haut que 15 %.

Le fait d'exercer dans un milieu majoritairement masculin aura certainement été une source de défis supplémentaires pour Chantal qui ne se cache pas pour dire qu'à certains moments de sa carrière, elle a dû faire plus d'efforts pour arriver aux mêmes résultats que ses confrères. Toutefois, elle a toujours perçu cet aspect de manière positive en l'utilisant comme motivation.

Toutefois, selon Chantal, le temps où il était plus difficile pour une femme de se démarquer en affaires est révolu, le succès d'un entrepreneur est directement proportionnel à son habileté d'exceller dans son domaine. Il n'existe peut-être pas de recette miracle pour avoir du succès en tant qu'entrepreneur, mais si une recette devait être élaborée, elle compterait certainement ces ingrédients indispensables :

- Énergie
- Humanisme
- Compétence
- Confiance en soi
- Innovation

Le défi actuel de Chantal est la mise sur pied d'une nouvelle entreprise multidisciplinaire qui regroupe plusieurs de ses partenaires. Cette firme sera nommée Ag360 arpenteurs-géomètres.

RECONNAISSANCE

Durant sa brillante carrière, une multitude de prix et d'honneurs ont été remis à Chantal Arguin afin de souligner et récompenser ses efforts professionnels et son implication au sein de la communauté. Voici une liste des honneurs qui lui ont été décernés :

- Trophée Radisson Personnalité féminine 2019 Chambre de commerce et d'industries de Trois-Rivières
- Coup de Foudre 2016 Association Femmes Entrepreneures Québec
- Gala reconnaissance 2016 Femmes en Affaires de la Capitale Nationale
- Le Lauréat, Le Soleil et Radio-Canada, 2015
- Prix Grands diplômés de l'Université Laval, Médaille Gloire de l'Escolle, 2015
- Sélectionnée par le magazine Premières en affaires comme l'une des 8 femmes incontournables de l'immobilier commercial au Québec en 2013
- Prix Célébrité, Réseau des Femmes d'affaires section Québec, 2009
- Prix Femmes d'affaires du Québec dans la catégorie Entrepreneure – Petite Entreprise, 2004
- Prix Mérite du Conseil interprofessionnel du Québec, 2004.
- Prix Femme de Mérite du YWCA de Québec, catégorie Sciences et Technologies, 2002
- Prix Jules-A-Brillant – Entreprise de l'année du Gala des Entreprises, 2005
- Prix Activités hors région du Bas St-Laurent et de la Gaspésie du Gala des Entreprises, 2005
- Prix Entrepreneurship du Gala des Entreprises, 2005

Parmi ces nombreux prix, la Médaille Gloire de l'Escolle est certainement le plus prestigieux et celui dont Chantal est le plus fière. Cette haute distinction est remise par la Fondation de l'Université Laval pour rendre hommage à d'anciens diplômés pour leur contribution exceptionnelle à leur profession et à la société. La médaille Gloire de l'Escolle aussi nommé prix Grand Diplômé est la plus haute distinction remise par La Fondation de l'Université Laval. Voici d'ailleurs une courte liste de précédents récipiendaires de ce prestigieux prix : Maurice Duplessis, Jean Lessage, Claire l'Heureux Dubé, René Lévesque, Gilles Vignault et Pauline Marois.

EXPÉRIENCE

Avec maintenant plusieurs années d'expérience derrière la cravate, Chantal est en mesure de faire une rétrospection objective de son parcours d'entrepreneure. Questionnée au sujet de son succès, elle attribue beaucoup de mérite à son coach André Turcotte (TEC Canada) avec qui elle a travaillé pendant 8 ans. Selon elle, l'arrivée d'André dans sa vie lui a permis de devenir une entrepreneure accomplie, elle qui était avant tout arpenteuse-géomètre et qui n'avait fait aucune étude relative à l'entrepreneuriat. Comme chaque entrepreneur, Chantal a connu des hauts et des bas dans sa carrière et lors des bas, André était toujours là pour la soutenir et lui offrir un regard différent des choses. Encore aujourd'hui, ils entretiennent un fort lien d'amitié et de coopération. Faire appel à un mentor dès le jour un fait partie des choses que Chantal ferait différemment si elle en avait l'occasion.

Il est primordial en affaires de bien s'entourer et de se séparer rapidement des gens qui nous tirent vers le bas. C'est une chose que Chantal a apprise avec les années, alors que son premier investisseur n'a pas été honnête avec elle aux débuts des opérations de Groupe Trifide. Aujourd'hui, l'ensemble de ses collègues lui est complémentaire et permettent à ses entreprises d'évoluer constamment.

La communication joue également un rôle de premier plan dans le bon fonctionnement d'une entreprise. Chantal avoue d'ailleurs avoir eu de la difficulté à exprimer sa vision de l'avenir dans les débuts de Groupe Trifide. Elle était toujours en mode innovation afin d'acquérir de nouvelles technologies et conquérir de nouveaux marchés.

Les compétences d'un entrepreneur dans son domaine ne sont pas nécessairement gage de succès. Selon Chantal, il est tout aussi important de savoir se réinventer et de toujours chercher à innover dans son domaine, sans quoi le risque de faire du surplace est très élevé. Voici d'ailleurs deux citations qui illustrent bien ce conseil :

- *Ceux qui s'adaptent survivent!*
- *Si l'on n'avance pas, on recule!*

Pour Chantal, il est également important de s'impliquer dans sa communauté. Premièrement, puisqu'elle croit fermement en la maxime suivante : « Donner c'est recevoir ». Deuxièmement, puisque s'impliquer dans sa communauté permet également de construire un fort réseau de contacts qui adhèrent à des valeurs semblables à ses valeurs personnelles.

Il est aussi important de considérer ses clients comme ses patrons et de toujours être disponibles pour eux. Vos clients doivent savoir qu'ils peuvent se fier à vous. Il en va de même pour vos employés et vos associés.

La transparence est également une qualité qui vous sera utile dans votre carrière d'entrepreneur, soyez transparent auprès des gens qui vous entourent, vous en sortirez toujours gagnant.

LA FAMILLE

Lorsqu'on est entrepreneur, le temps est précieux et l'on en manque souvent pour pouvoir faire tout ce que l'on voudrait accomplir dans une journée. La plupart des entrepreneurs s'entendent pour dire que la plus grande conséquence du manque de temps se fait sentir dans les relations interpersonnelles et c'est malheureusement souvent la famille et les amis proches qui écopent le plus.

Pour Chantal, ça n'a pas été le cas. D'ailleurs, elle considère aujourd'hui ce fait comme l'un de ses plus grands succès. Malgré le volet international de sa carrière qui l'a amené à voyager un peu partout autour du globe, elle a toujours passé le plus de temps possible auprès de sa famille. Aujourd'hui, lorsqu'elle demande à ses enfants s'ils ont des reproches à lui faire en ce qui a trait à son rôle de mère, ceux-ci n'en ont qu'un seul : « elle ne fait pas assez de recettes ».

Pour Chantal qui est d'abord mère de famille avant d'être entrepreneure, le fait que ses enfants n'aient rien d'autre à lui reprocher représente le plus grand succès qu'une mère-entrepreneure internationale puisse espérer. Elle qui avoue même à la base ne pas être une grande amatrice de la popote.

Elle applique depuis plusieurs années la théorie des quatre « P ». Cette théorie peut être illustrée par les quatre pattes d'une chaise, celles-ci doivent être équilibrées et si une patte est manquante, on tombe. Voici les 4 « P » :

- Parental
- Partenaire
- Professionnel
- Personnel

Le plus important dans cette théorie, c'est d'être conscient du déséquilibre lorsqu'il survient et de bien le gérer afin de rééquilibrer les choses.



André Marchand le conjoint de Chantal accompagné de ses deux enfants Sandrine Arguin-Marchand (5ans) et Nicholas Arguin-Marchand (2 ans) [mars 2004]

De plus, André le conjoint de Chantal a toujours été présent pour l'accompagner et l'encourager. Chose importante, puisque selon elle, il est impossible de réussir en affaires et être heureuse si la personne qui nous accompagne est constamment en mode attente. Cet aspect est souvent le premier défi de plusieurs entrepreneures qu'elle rencontre et dans cette situation, deux choix se présentent : divorcer ou fermer boutique.

CHANTAL

Malgré tout le temps consacré à ses entreprises et à sa famille, Chantal Arguin trouve toujours un peu de temps à accorder à des activités philanthropiques. Elle s'implique dans de nombreuses causes qui lui tiennent à

cœur, de même que dans plusieurs groupes de travail. Elle porte une attention particulière aux causes touchant aux enfants, aux femmes et à la maladie d'Alzheimer. Voici d'ailleurs une liste des associations dans lesquelles Chantal s'est impliquée au cours de la dernière décennie.

- Le Piolet (2019 à...)
- Fondation InterVal du CIUSSS Mauricie–Centre-du-Québec (2018 à...)
- La Société Alzheimer de Québec (2017 à...)
- Les Œuvres Jean-Lafrance (2017 à...)
- Égale Action (2017-2018)
- PURNAT (2014-2017)
- Centre de Géomatique du Québec (2011-2014)
- Sovar (2011-2014)
- Caisse Desjardins des Rivières de Québec (2007-2014)
- Géoïde (2011-2012)
- Fondation de l'Université Laval (2006 à 2011)

En plus des nombreuses causes dans lesquelles Chantal s'est impliquée et s'implique encore, elle donne aussi beaucoup de son temps à différents groupes de travail, voici une liste couvrant les 10 dernières années :

- Membre du comité organisateur de la campagne de financement – La Table du Cardinal (2018)

- Ambassadrice de la YWCA de Québec (2005-2018)
- Géospatial Québec (comité créé dans le cadre d'un projet ACCORD) (2009-2014)
- Membre du Comité consultatif canadien de Géomatique Canada (2006-2011)

Ce n'est pas tout, Chantal Arguin a également été invitée à agir à titre de présidente d'honneur des événements suivants :

- Club Rotary (2019)
- Chevalerie Passion (2018)
- Les œuvres Jean Lafrance (2018)
- Tournoi de golf – Accueillons un enfant — adoption en Haïti (2017)
- 22^e Cocktail dînatoire de La Société Alzheimer de Québec (2017)
- Remise des bourses – Association des femmes diplômées des universités de Québec (AFDU Québec) (2016)
- Journée « les Filles et les Sciences » (2013)
- Tournoi de Golf de la Vetiq (2009)
- Soirée Réno-Jouets (2008)

Philippe Hamel

Visionnaire

MonsieurChalet.com



Le jeune entrepreneur charismatique de la région de Nicolet a une intéressante définition bien à lui de ce qu'est l'entrepreneuriat :

« Qu'on soit entrepreneur par passion, nécessité ou opportunité. L'entrepreneuriat s'apparente à un jeu d'échecs, chaque joueur développe sa stratégie en fonction de son marché et ses compétiteurs. Les parts de marchés sont le reflet de ces stratégies. »

La stratégie de l'entrepreneur est construite en fonction de sa vision relative au futur. Cette capacité à voir de l'avant et à bâtir des stratégies, Philippe la possède depuis son plus jeune âge.

ENTREPRENEUR À 10 ANS ?

Comme plusieurs autres enfants de son âge, Philippe est devenu camelot à l'âge de 10 ans, un premier emploi qui offre la chance à plusieurs jeunes d'en apprendre davantage sur les concepts liés à l'emploi et à l'argent. Toutefois, ce premier emploi lui a permis d'explorer un concept très peu probable pour une jeune de son âge. À ses débuts, il ne passait le journal qu'à une vingtaine de maisons sur la portion de territoire qu'il desservait, mais après seulement quelques semaines, il avait déjà doublé le nombre de maison abonnée au journal sur son trajet. Le soir, il cognait aux portes des maisons sur son territoire pour offrir aux occupants la première semaine gratuite afin qu'ils puissent essayer ses services. Il notait sur une feuille les heures auxquels il devait livrer les journaux chez chaque client et déboursait de sa poche les frais d'abonnement pour la première semaine. C'est ainsi qu'il a rapidement doublé le nombre d'abonnement sur son territoire et

s'est fait remarquer par la personne responsable des camelots au Nouvelliste. Ce dernier avait alors appelé les parents de Philippe pour leur dire de continuer son bon travail. Il avait transformé un simple emploi de camelot en microentreprise et avait même développé tout un système de remplacement en cas de vacances. Impressionnant pour un jeune de 10 ans, non ?

ENTREPRENEUR ÉTUDIANT — POURQUOI PAS ?

Diplômé de l'école secondaire Jean-Nicolet en concentration anglaise, Philippe a amorcé ses études collégiales à Trois-Rivières en Sciences Nature pour finalement terminer ses cours généraux en Sciences Humaines volet administration. Au départ, il souhaitait faire son chemin dans le domaine médical pour se rendre compte avec le temps que c'était en fait le monde des affaires qui l'intéressait.

C'est d'ailleurs durant son parcours collégial que Philippe s'est associé à l'un de ses amis pour démarrer CTC, sa première entreprise.

Le parcours universitaire de Philippe s'est amorcé à Trois-Rivières à l'UQTR où il a complété un baccalauréat en marketing tout en suivant simultanément une formation professionnelle en design graphique. Pendant tout ce temps, il administrait toujours son entreprise de distribution de grande surface.

Étudiant le jour et entrepreneur la nuit aurait pu être le titre donné à Philippe à cette époque. Son entreprise distribuait ses produits un peu partout au Canada (principalement dans l'Ouest, en Ontario et au Québec) et la production se faisait en Chine. Le soir, il prenait ses courriels et gérât sa production en Chine où il faisait toujours nuit en raison du décalage horaire de 12 heures. La nuit, son cadran sonnait à 20 h, à minuit et à 4 h le matin, de cette manière, il avait accès aux trois vagues de courriels d'une journée régulière en Chine et ne ralentissait pas sa production.

Chose qui selon lui, n'était pas vraiment agréable, mais nécessaire à la bonne logistique.

Philippe a ensuite complété son MBA en marketing stratégique à l'Université Laval dans l'optique de poursuivre au doctorat par la suite. Toutefois, il se rend compte aujourd'hui qu'il possède une foule d'outils théoriques et d'expérience pratique et qu'il n'a pas nécessairement besoin de se former davantage et que c'est plutôt l'entrepreneuriat sur le terrain qui lui permettra de perfectionner ses compétences davantage que les bancs d'école.

ÉTUDIER SON PROPRE CAS

Lors de son MBA à l'Université Laval, Philippe s'est trouvé dans une drôle de situation. Dans le cadre de l'un de ses cours de marketing, lui et les autres étudiants de sa classe ont dû réaliser un travail portant sur sa première entreprise. Disons que ce n'est pas tous les jours que l'on se trouve à être le sujet du cas à l'étude dans le livre d'un cours universitaire.



Photo de l'étude de cas sur laquelle Philippe et ses collègues de classe ont dû travailler lorsqu'il était à l'Université Laval

UN FINANCEMENT PAS COMME LES AUTRES

Des dires de Philippe, le financement a été son plus grand obstacle comme entrepreneur, puisque depuis le tout début de son parcours, il s'est financé lui-même. Avouons-le, il est très difficile de trouver du capital lorsqu'on commence.

Très tôt il avait déjà les compétences et les connaissances pour être un bon entrepreneur, mais contrairement aux gens qui ont accès à un grand capital de départ ou à ceux qui héritent des reines d'une entreprise, lorsqu'il a commencé à 17 ans, les institutions financières n'étaient pas nécessairement chaudes à lui octroyer un prêt. Il n'a toutefois pas baissé les bras et a fait la demande d'un prêt étudiant puisque c'était la seule chose à laquelle il avait accès.

Tout a commencé avec un prêt étudiant de 5 000 dollars qu'il a réussi à faire fructifier en un montant de 70 000 dollars grâce à sa première entreprise qui opérait lors de son parcours collégial. C'est ce montant qui lui a permis de lancer Monsieur Chalets et les autres projets qu'il a aujourd'hui.

Lorsqu'est venu le temps de faire l'achat d'une maison, Philippe a plutôt préféré faire l'achat de bureaux. Bureaux dans lesquels il a vécu pendant 2 ans. Il vivait et dormait littéralement dans son bureau dans le but de sauver des frais et pouvoir investir tout son argent dans le développement de Monsieur Chalets.

L'IMPORTANCE DE LA VISION

Selon Philippe, « vision » est sans aucun doute le terme qui décrit le mieux ce qu'est le monde de l'entrepreneuriat et il en a eu la preuve dans ses expériences passées. Lorsqu'il a démarré sa première entreprise avec un ami, ils avaient tous deux des visions différentes à moyen et long terme. À un certain moment, en raison de cette divergence, Philippe n'a eu d'autres choix que de racheter les parts de son partenaire.

Aujourd'hui, le jeune entrepreneur fait les choses différemment. Au démarrage de Monsieur Chalets, son associé Alexandre et lui se sont assuré d'avoir la même vision et ont établi une ligne directrice afin de s'assurer d'aller au même endroit. Ils se sont également donné des objectifs communs et précis tout en conservant la possibilité de moduler au besoin. Ils prennent régulièrement le temps de réévaluer ensemble ses éléments afin de faire les ajustements nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise et c'est selon lui pour cette raison que les affaires fonctionnent si bien avec Alexandre.

MAIS POURQUOI LES CHALETS, MONSIEUR ?

Vous n'avez pas besoin de chercher bien loin afin de comprendre pourquoi Philippe a développé une passion pour les chalets. Nous parlions plus haut de la première entreprise démarrée par Philippe, celle-ci était directement liée au domaine pour lequel il se passionnait : les sports de glisse. Cette entreprise se spécialisait dans la conception de vêtements techniques pour les skieurs et les planchistes. Les vêtements étaient dessinés ici au Québec et étaient ensuite importés de Chine pour être distribués dans une quarantaine de magasins répartis au Québec, en Ontario, dans l'Ouest canadien et sur des sites internet aux États-Unis. L'entreprise fonctionnait très bien. Toutefois, de manière un peu ironique, il s'est trouvé à ne plus pouvoir pratiquer ces sports qu'il aimait tant. Chaque week-end, il devait monter et opérer des tentes promotionnelles au bas des pentes plutôt que de descendre ces dernières. Après 6 ans d'opération durant son parcours collégial et universitaire, Philippe a réalisé qu'il était temps de faire des changements.

Pour lui, il s'agissait d'un rêve d'enfant de démarrer une compagnie de vêtements. De plus, l'entreprise s'est avérée très prospère. Le seul hic était que les gens intéressés à l'acheter étaient âgés de 16 à 20 ans et n'avaient souvent ni le capital ni les compétences pour l'opérer. Alors, plutôt que de vendre la compagnie attachée à son nom pour la voir se diriger vers un mur ou ne pas atteindre les objectifs donnés, la clé a été mise sous la porte. L'inventaire restant (entre 5 000 et 6 000 morceaux) a été envoyé en Haïti à la suite des tremblements de terre de 2010. Évidemment, il a été très difficile de mettre un terme à ce projet, puisque pour lui, comme pour tout entrepreneur, il s'agissait en quelque sorte de son bébé. Il a toutefois su en dégager le bon côté et voir cet événement comme une occasion d'apprentissage. À l'époque, il mettait de côté tout l'argent engendré par son entreprise dans le but de s'acheter une maison, mais cet argent aura finalement servi au démarrage de Monsieur Chalets.

UNE TRANSITION EN AFFAIRES

Passer de CTC à Groupe Charlevoix et finalement Monsieur Chalets n'aura pas seulement été une question de changer d'entreprise ou de domaine, mais également de passer de la vente de produits à la vente de services.

Dans les deux cas, Philippe ne se voit pas comme un vendeur ou comme quelqu'un qui exerce dans le domaine de la vente. Il se qualifierait plutôt comme un représentant. Par exemple, dans le domaine dans lequel il travaille aujourd'hui, il n'a pas besoin de vendre les services de son entreprise, puisque les clients auront préalablement fait une recherche sur internet pour finalement entrer en contact avec lui afin de confirmer leur choix. Lorsque les clients entrent en contact avec Monsieur Chalets, l'entreprise offre un service haut de gamme en répondant aux questions des clients, en leur donnant les informations désirées et en les vouvoyant. À aucun moment une pression de vente n'est exercée sur le client auquel il est bien spécifié d'être à l'aise et que si le prix l'embête, Monsieur Chalets peut lui suggérer d'autres options qui sauront répondre à ses besoins dans la branche de prix qu'il recherche. Pour eux, il est impératif d'aller dans le sens du client, et c'est selon lui ce qui leur permet jusqu'à maintenant de ne compter que des expériences 5 étoiles. Comme les employés n'ont pas de commission, ils ne sentent pas le besoin de vendre plus, ils se réjouissent tout de même des ventes puisque c'est celles-ci qui permettent à l'entreprise d'avancer.

REVENIR EN ARRIÈRE

Maintenant que Philippe a plusieurs années d'expérience comme entrepreneur, un conseil lui vient en tête lorsqu'on lui demande ce qu'il aimerait dire à la version de 17 ans de lui-même qui se lance en affaires pour la première fois. Le voici :

Bien s'entourer, bien sélectionner les gens qui l'entourent pour contribuer à son développement et à son cheminement.

Lorsqu'il a démarré sa première entreprise, il avait un associé qui était l'un de ses meilleurs amis, avec lequel il s'entendait très bien. Toutefois, il ne s'agissait pas d'une personne qui lui était complémentaire en affaires. Ils étaient très similaires comme personne et il a éventuellement dû le racheter puisqu'ils ne s'entendaient plus. Au lieu d'évoluer et d'avancer chacun dans leurs créneaux, ils débattaient toujours de mêmes points.

Lorsque deux personnes sont complémentaires en affaires, elles avancent chacun de leur côté dans leurs créneaux afin de créer un seul tout à la fin.

Sans nécessairement regretter le parcours universitaire qu'il a choisi, Philippe ferait peut-être les choses différemment aujourd'hui. Alors qu'il aurait plutôt choisi le baccalauréat en programmation considérant le domaine dans lequel il fait affaire. Bien qu'il ait trouvé le baccalauréat en marketing très intéressant, il avait déjà plusieurs connaissances en la matière et il croit que de passer par un autre programme aurait pu lui être plus bénéfique. Il aurait ensuite pu revenir se spécialiser au MBA en marketing stratégique qui était un cours beaucoup plus complet.

UNE PRÉSENCE QUI EN DIT LONG

Un des faits particuliers que Philippe a notés et qu'il a grandement appréciés lors de son parcours d'entrepreneur est qu'il a toujours été l'un des plus jeunes dans les réseaux d'entrepreneuriat dans lesquels il était. Il a eu la chance d'être présent dans des événements d'affaires et faire des présentations avec de grands entrepreneurs tels que Frédéric Matte de Yuzu Sushi, Nicolas Duvernois de Pure Vodka, Dominic Brown de Chocolat Favoris. C'était très valorisant pour lui de se retrouver à son âge dans des

contextes dans lesquels il était amené à présenter Monsieur Chalets entouré de ceux qu'il estime être de très grands entrepreneurs.

L'AVENIR

Encore très jeune, l'avenir réserve bien des choses à Philippe et même s'il est parfois difficile de se projeter dans le futur, il a déjà quelques idées de ce qu'il aimerait faire.

Évidemment, l'entrepreneuriat occupera toujours une grande partie de son temps, mais un projet qu'il aime appeler « liberté 40 » en rigolant semble grandement le motiver. Ce projet est celui de l'enseignement, plus précisément à l'Université Laval, là où il a précédemment étudié. D'ailleurs, un poste de chargé de cours lui avait déjà été offert il y a quelque temps.

Pour Philippe, l'enseignement représente une occasion en or de faire profiter autrui de son expérience et expertise entrepreneuriale. De plus, selon lui, le monde des affaires et le milieu scolaire ont grandement changé au cours des dernières années et l'expérience lui a appris des choses qu'il aurait aimé apprendre lors de son passage sur les bancs d'école. De sa pensée et des dires de ses enseignants, Philippe a toujours eu une façon différente de présenter les choses. De ce raisonnement, il croit qu'il serait en mesure de permettre aux étudiants de voir les cours de manières différentes, ce qui ferait de lui un bon enseignant.

Son parcours et ses talents de communicateurs l'ont également mené à donner des conférences, chose qu'il semble avoir appréciée puisqu'il aimerait continuer de le faire.

Philippe semble vouer une grande importance à aider son prochain. D'ailleurs, lorsque quelqu'un l'approche et lui parle de son désir de se

lancer en affaires, il n'hésite pas à les encourager et à leur donner un coup de main lorsqu'il en est capable. Il aime les aider leur site et avec leur logo pour démarrer sur de bonnes bases, puisque selon lui, il est très important de commencer avec une image qui est agréable à regarder. Après tout, nous n'avons qu'une seule chance de faire bonne première impression.



Photo de Philippe au micro lors d'une conférence
d'Entrepreneuriat Université Laval

ENTREPRENEURIAT UNIVERSITÉ LAVAL

Philippe encourage tout le monde à faire affaire avec Entrepreneuriat Université Laval. L'organisation lui a apporté beaucoup durant son parcours en tant qu'entrepreneur. Elle lui a permis de connaître des entrepreneurs tels que Nicolas Duvernois, Frédéric Matte et Dominic Brown avec qui il est toujours en contact direct aujourd'hui. Selon lui, les divers événements et concours organisés par l'organisation permettent aux entrepreneurs de valider leur projet grâce à l'appui de gens d'expérience et pour

Philippe, cet appui lui a permis de gagner beaucoup d'assurance relativement à ces projets.

C'est d'ailleurs Entrepreneuriat Université Laval qui a organisé les deux concours québécois en entrepreneuriat qui ont récompensé les projets de Philippe, la première fois pour Groupe Charlevoix qui a été en quelque sorte le projet qui a donné naissance un peu plus tard à Monsieur Chalets qui a remporté le deuxième concours.

Son parcours, son implication et ces honneurs lui ont permis de participer à divers événements auprès d'entrepreneurs d'expérience alors qu'il n'avait pas encore trente ans et que ses projets étaient déjà bien en marche. Pour toutes ces raisons, Philippe aimerait un jour pouvoir contribuer et redonner à cette organisation qui lui a tant apporté.

ENTREPRENEUR ÉMÉRITE

Au cours de sa jeune carrière d'entrepreneur, Philippe a déjà remporté plusieurs honneurs, en voici d'ailleurs une liste :

- Gagnant du concours Québécois en entrepreneuriat 12^e édition
- Entreprise coup de cœur de Charlevoix
- Première position au cas de Stratégie des Jeux du Commerce
- Création d'idées d'entreprise – Université Laval
- Gagnant du concours Québécois en entrepreneuriat 17^e édition

- Gagnant de la bourse Jeune entrepreneur
- Compétition Hermes — Université Laval



Voici une photo de Philippe et Monsieur Yves Plourde lors de l'annonce du gagnant de Concours québécois volet nouvelle entreprise

QUOI D'AUTRE ?

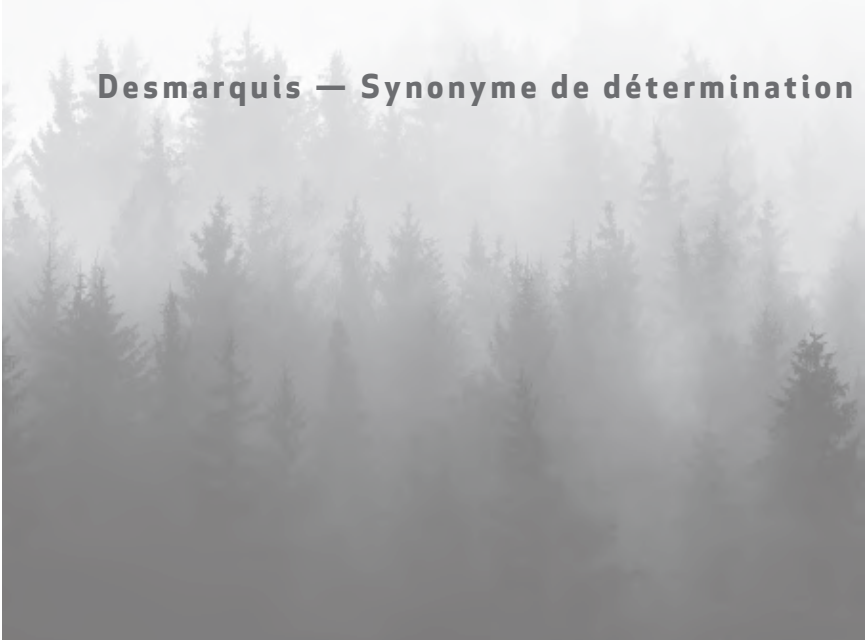
Vous le savez, la vie d'entrepreneur ne laisse pas beaucoup de temps libre pour soi-même, pour cette raison, les entrepreneurs ont souvent des manières bien précises d'occuper ces rares moments. Pour Philippe, ce n'est pas différent. Sa plus grande passion est sans aucun doute la musique, un petit studio est même aménagé directement chez lui. Il essaie de jouer au moins une heure par jour, ça lui permet de décrocher et c'est selon lui un excellent moyen de refléter les sentiments d'une personne. Passer du temps de qualité avec la famille et les amis est une autre de ses priorités. L'été, il aime troquer les sports de glisse pour les bâtons de golf et il se passionne également pour les sports en général.

Philippe essaie aussi de faire quatre à cinq voyages par année, voyages durant lesquels les appareils électroniques sont le plus possible mis de côté. Il faut aussi savoir décrocher (mais pas trop...)!

Geneviève Desmarquis

Entrepreneur et
intervenante sportive
D'MARKI et IAM

Desmarquis — Synonyme de détermination

A grayscale photograph of a dense forest of evergreen trees, likely spruce or fir, shrouded in a thick mist or fog. The trees are silhouetted against a lighter, hazy background, creating a sense of depth and atmosphere. The image occupies the lower half of the page, beneath the text.

D'ABORD UNE ATHLÈTE INTERNATIONALE

C'est alors que Geneviève était âgée de trois ans que son parcours sportif a commencé. C'est toutefois à l'âge de 6 ans que sa carrière de taekwondoïste a pris son envol.

À 8 ans, elle faisait son entrée dans le monde de la compétition, malgré son jeune âge, elle avait déjà selon elle la fibre de compétitrice et du dépassement de soi dans le sport. Il faut dire que son entraîneur a certainement eu un rôle à jouer, lui qui était d'ailleurs triple champion du monde. Geneviève participait déjà chaque année à des compétitions régionales, provinciales et éventuellement nationales.

C'est à l'âge de 16 ans qu'elle a pris part à sa première compétition mondiale. Âge auquel elle a dû faire des choix qui sont toujours déchirants pour les athlètes, c'est-à-dire choisir la discipline dans laquelle elle souhaitait poursuivre son parcours. Évoluant également dans l'équipe de volleyball féminine de son école secondaire, Geneviève a dû trancher entre les deux sports pour lesquels elle se passionnait. Évidemment, on ne participe pas à une compétition mondiale sans s'y être préparé. Ledit mondial se déroulait à l'été 2004, la jeune athlète a alors dû quitter son équipe de volleyball en cours de saison pour s'investir à 100 % dans sa préparation.

Ce choix s'est avéré judicieux, alors que Geneviève a été sacrée Championne du monde en techniques spéciales, et ce, à sa première compétition internationale. Bien que les choses n'aient pas été aussi roses dans chaque catégorie à laquelle elle participait et que les émotions vécues furent très

mélangées, cette première compétition mondiale fut riche en expériences ainsi qu'en apprentissages. Il ne lui en fallait pas plus pour avoir la piqure des compétitions mondiales, mais aussi des voyages.

Durant son parcours international, Geneviève aura eu la chance de voyager dans plusieurs endroits à travers l'Europe (Italie, Espagne, Irlande, etc.), en Argentine, en Jamaïque, au Honduras et en Nouvelle-Zélande entre autres.

Le premier droit de sa carrière d'athlète s'est principalement déroulé entre 2004 et 2011. Les premières années ont été hautes en intensité, alors que Geneviève évoluait dans plusieurs épreuves de Taekwon-Do en même temps (les formes, le combat, les techniques spéciales et les épreuves par équipe). L'une de ses qualités de taekwondoïste était qu'elle s'intéressait à plusieurs épreuves et était en mesure de performer dans chacune d'elles. Dès le Championnat du monde suivant en 2006, Geneviève participait à un total de six épreuves sur huit, soit trois épreuves individuelles et trois en équipe. Son entraînement était alors très chargé, charge qui devait être multipliée par le nombre d'épreuves auxquelles elle participait. À cela s'ajoutait la préparation physique, les études et le travail. Il est donc facile d'affirmer que ces années auront été surchargées. Cette cadence éreintante a perduré de 16 à 21 ans, alors que Geneviève a pris la décision de **GRANDEMENT** ralentir son rythme en complétant son parcours collégial en deux années et demie au lieu de deux ans (constatez le sarcasme dans cette affirmation). Durant cette période, Geneviève s'entraînait à raison de 15 à 20 heures par semaine, elle poursuivait ses études en plus de travailler quelques heures dans un Sports Experts afin de financer tout ce beau parcours international qui ne faisait pas partie des disciplines subventionnées par le gouvernement. Heureusement, elle a eu la chance d'avoir une gérante conciliante qui lui aura permis de garder son poste malgré ses disponibilités, disons irrégulières.

Toutes ces heures d'entraînement auront certainement aussi été marquées par un nombre excessif d'impacts et de coups, dû à la mentalité du milieu

et aux méthodes d'entraînement qui ont heureusement été ajustées au centre Trân Fusion, où Geneviève s'entraîne et enseigne depuis 10 ans. Malheureusement, très peu de changements se font au niveau provincial, national et international.

De plus, un peu comme la boxe, le Taekwon-Do est assez vieux jeu en ce qui a trait aux techniques de gestion de poids en vue des combats. Les athlètes se voient souvent demander d'ajuster leur poids en vue de combattre dans une catégorie en particulier sans toutefois recevoir l'encadrement nécessaire d'un expert en la matière. Cet aspect tend à s'améliorer avec le temps, mais beaucoup de chemin reste à faire.

TOUTE CHOSE A UN PRIX

Évidemment, il existe une certaine limite à ce que le corps humain peut endurer. Tout ce surmenage additionné aux conditions entraînées par ce rythme de vie éreintant a fini par avoir des conséquences notables sur la santé de Geneviève. Dès l'âge de 20 ans, la jeune athlète a commencé à ressentir des maux de tête permanents et des problèmes de dos constants.

C'est alors qu'à l'hiver 2009, Geneviève s'est classée pour des mondiaux en remportant le championnat canadien avec un pied partiellement fracturé. Comme la plupart des athlètes de haut niveau, sa tolérance à la douleur était très élevée et selon ses dires, sa tête est plus forte que son corps. Après avoir arrêté environ deux mois, le temps de guérir sa blessure, elle a recommencé l'entraînement en vue des mondiaux de décembre pour lesquels elle s'était qualifiée. Dû à un retour trop rapide et trop intense à l'entraînement, elle ne faisait que progresser avec des douleurs grandissantes... C'est pourquoi elle prit plus tard en 2009 la décision de tout simplement délaissier l'épreuve du combat considérant les risques encourus. Finalement, quelque temps après cette décision, elle a ultimement choisi de se retirer de toutes les épreuves auxquelles elle participait à l'exception

des épreuves de formes en équipe auxquelles elle a participé dans deux compétitions mondiales entre 2009 et 2011.

C'est finalement en 2011 qu'elle a pris la décision de se retirer de toute compétition afin de se rétablir et d'éviter d'aggraver sa situation jusqu'à un point de non-retour qui aurait pu compromettre son avenir en tant qu'entraîneur, mais aussi dans la vie de tous les jours.

C'est une décision qui a été difficile pour Geneviève qui ne se sentait pas nécessairement comprise par ses collègues du milieu qui ne semblait pas entièrement saisir la gravité de la situation. Cette situation a soulevé plusieurs questions quant à savoir si le problème venait peut-être d'elle-même, ou si elle s'était peut-être plus investie que les autres sans le voir, si des situations semblables se produisaient dans tous les sports. Lesdits questionnements lui ont finalement permis de s'apercevoir qu'elle n'était pas seule dans sa situation et que plusieurs autres athlètes souffraient d'épuisement, de troubles physiques. Ces problèmes allaient dans certaines situations jusqu'à causer une certaine détresse psychologique chez les athlètes.

Au cours de l'année 2011, à la suite de son retrait de la majorité des épreuves auxquelles elle participait, Geneviève a vécu une crise identitaire, elle en était même venue à arrêter de porter des chandails qui faisaient référence au Taekwon-Do. On la définissait souvent comme « la championne de Taekwon-Do », titre auquel elle n'arrivait plus à s'associer puisqu'elle ne faisait plus de compétition et qu'elle se réveillait chaque matin avec des couleurs constantes.

À la suite de son retrait complet du Taekwon-Do, Geneviève a été suivie de près par des spécialistes durant trois ans afin de retrouver une meilleure qualité de vie. Elle a dû être médicamentée pour pallier le dérèglement chimique que son corps avait subi. Ce dérèglement avait été provoqué par l'arrêt drastique de son entraînement et de son changement de rythme

de vie. Ça a été un grand choc pour elle de devoir avoir recours à des antidépresseurs étant donné sa grande forme physique et son mode de vie actif. Même si cette situation a été très difficile, Geneviève la voit aujourd'hui comme un tournant dans sa vie qui lui aura été bénéfique à long terme, puisqu'au terme de ces trois années, elle n'a plus jamais ressenti ce qui l'avait menée dans cette situation.



CHANGEMENT DE VOCATION

Au cours de l'année 2008, Geneviève a amorcé son parcours universitaire au baccalauréat en enseignement de l'éducation physique et de la santé à l'Université Laval. En plus d'être grandement formateur, son programme lui a permis d'ouvrir les yeux sur certaines mauvaises pratiques qui l'avaient suivie durant sa carrière de taekwondoïste et de mieux comprendre les origines de ses problèmes de santé.

À la suite de son changement de programme d'étude, elle a fait un changement de vocation en passant de l'enseignement de l'éducation physique et de la santé au domaine de l'intervention sportive.

TRANSMETTRE UN NOUVEAU MESSAGE

Une fois la tempête bien terminée, Geneviève avait fait un constat : le milieu du sport, plus principalement celui de l'encadrement des athlètes de haut niveau présentait des lacunes et elle se devait de faire un retour afin de contribuer à changer les choses. Plusieurs choses devaient être faites différemment et c'est dans cette optique qu'elle a graduellement développé une nouvelle approche à transmettre aux athlètes.

Le but de Geneviève n'est pas de réinventer l'entraînement et le développement des athlètes, mais plutôt d'adopter une approche priorisant la santé et le bien-être des athlètes. Il s'agit d'oublier la mentalité passée du « no pain, no gain » pour faire place à une nouvelle mentalité et de nouvelles pratiques qui permettent d'optimiser ses performances sans toutefois brimer sa santé.

SE PROUVER À SOI-MÊME

Maintenant que Geneviève avait une bonne idée de l'approche qu'elle voulait adopter, la prochaine étape était évidemment de la tester en la mettant en pratique et il n'y avait probablement personne de mieux placé qu'elle-même pour servir de cobaye à sa propre cause.

C'est en 2014 que la période de test a commencé pour Geneviève. Alors qu'elle avait déjà recommencé à s'entraîner de son côté depuis quelque temps, elle a entamé la préparation en vue d'un retour à la compétition dans un championnat du monde. L'objectif du test : voir si la préparation

selon son approche pouvait mener aux mêmes résultats de performance sans toutefois détériorer sa santé.

Dès sa première apparition à la suite de son retour, à la Coupe du monde de Jamaïque, Geneviève a obtenu des résultats très encourageants. Elle a donc pris la décision de continuer sur son élan et c'est en 2016 à la Coupe du monde de Hongrie qu'elle a finalement pu récolter le fruit de ses efforts. Geneviève a décroché une médaille d'argent à l'épreuve de forme individuelle.

Comme il est dans sa nature de se dépasser, elle ne s'est pas contentée de ce résultat. La jeune athlète a continué son brillant parcours en participant aux qualifications nationales canadiennes dans le but de se classer pour le Championnat du monde de 2017 en Irlande. En plus de se classer pour ce mondial, elle a également répété son exploit de 2016 en remportant pour une deuxième année consécutive le titre de vice-championne du monde en formes individuelles.

Pour Geneviève, ces impressionnants résultats avaient une tout autre saveur que ceux qu'elle avait obtenus auparavant dans sa carrière. Son retour à la compétition, elle ne le faisait pas seulement pour elle-même, mais aussi pour ses élèves et surtout dans le but de prouver sa théorie comme quoi il est possible de performer à haut niveau en adoptant une approche de préparation globale qui ne compromet pas le bien-être de l'athlète.

UNE SALLE DE TROPHÉES BIEN REMPLIE

Ce serait un euphémisme de dire que Geneviève a eu une belle carrière en tant qu'athlète internationale. Le nombre de titres remportés en témoigne d'eux-mêmes. En voici une liste pour vous permettre de juger par vous-même :

Italie 2004 (Championnat du monde)

- Championne du monde en techniques spéciales

Honduras 2006 (Championnat du monde)

- Championne du monde en formes par équipe
- Vice-championne du monde en formes individuelles 2^e Dan
- Médaillée de bronze en combat libre individuel -62 kg

Espagne 2006 (Coupe du monde)

- Vice-championne de la Coupe du monde en formes individuelles 2^e Dan

Italie 2008 (Coupe du monde)

- Vice-championne de la Coupe du monde en combat libre individuel — 63 kg
- Médaillée de bronze en formes individuelles 2^e Dan



Argentine 2009 (Championnat du monde)

- Vice-championne du monde en formes par équipe

Nouvelle-Zélande 2011 (Championnat du monde)

- Vice-championne du monde en formes par équipe

Jamaïque 2014 (Coupe du monde)

- Vice-championne de la Coupe du monde en formes par équipe

Hongrie 2016 (Coupe du monde)

- Vice-championne de la Coupe du monde en formes individuelles

Irlande 2017 (Championnat du monde)

- Vice-championne du monde en formes individuelles

100 % ENTREPRENEURE

C'est finalement en 2017 que le parcours sportif de Geneviève a pris fin. Aujourd'hui, l'ex-championne du monde se consacre à 100 % à ses projets entrepreneuriaux.

En plus de son entreprise de coaching, Geneviève est maintenant propriétaire de IAM, une ligne de vêtements pour sportifs, dont une partie des profits servent à venir en aide à certains athlètes, équipes sportives ou événements sportifs dans leur financement.

Voici d'ailleurs comment Geneviève décrit l'entrepreneuriat en quelques mots :

« Je vois l'entrepreneuriat comme un immense univers sans limites où tout est possible, mais de façon calculée et pour une clientèle bien précise. J'aime voir ça comme un environnement dans lequel nous mettons à profit nos compétences et nos expériences pour faire une différence dans la vie des gens. C'est aussi d'offrir des solutions à un problème dans la liberté et la créativité pour un monde plus en santé ! »

Lorsqu'est venu le temps de démarrer l'aventure de D'MARKI COACHING, en 2014, Geneviève ne se lançait pas dans le monde du coaching sans expérience, puisqu'elle était déjà entraîneur depuis plusieurs années. C'est donc avec son bagage athlétique et ses années d'expérience comme entraîneur qu'elle a quitté le centre où elle travaillait pour partir à la recherche d'athlètes de haut niveau avec qui travailler dans son nouveau projet. L'aventure a débuté avec une dizaine de taekwondoïstes provenant de son réseau.

L'approche globale du bien-être et de la santé en compétition était déjà partie intégrante du style de coaching de Geneviève. Le message de prévention et de soin de soi était bien reçu des athlètes, mais changer les

habitudes de vie est un travail qui demande beaucoup de temps et pour certains l'approche n'était peut-être pas assez intense. Pour ces raisons, quelques athlètes ont préféré se tourner vers d'autres alternatives, menant ainsi Geneviève à adapter son message et la façon dont elle se présente pour rejoindre davantage les gens qui adhèrent à une philosophie d'entraînement semblable à la sienne.

Voici comment elle présente son approche aujourd'hui :

1. Une **approche globale** pour optimiser la performance et préserver son intégrité physique et mentale!
 - Développement physique & athlétique
 - Nutrition
 - Habiletés mentales et bien-être psychologique
 - Régénération & traitements
 - ETC! (études, travail, cercle social, et les fameuses finances!)
2. Une **approche éducative** qui permet aux individus d'être plus autonomes dans leur cheminement. Les connaissances transmises leur permettent non seulement de faire de meilleurs choix au quotidien, mais également d'avoir la confiance pour faire les ajustements nécessaires au besoin.
3. Une **approche humaine** inspirée de la pyramide de Maslow (besoins fondamentaux de l'être humain) et qui tient compte des différentes et nombreuses caractéristiques individuelles (âge, sexe, morphologie, pratique sportive ou professionnelle, traits de personnalité, champ d'intérêt et plus encore!).



L'athlète Marie-Claude Méthot et Geneviève dans le cadre de
ses fonctions de coaching pour D'MARKI COACHING

Depuis maintenant un peu plus d'un an, Geneviève a la chance de faire valoir ses compétences dans un nouvel environnement. Elle et son conjoint travaillent main dans la main sur un projet auprès de travailleurs du domaine de l'éolien. L'objectif de ce projet est d'accroître le bien-être des employés, améliorer leur efficacité et ainsi optimiser le rendement de l'entreprise avec laquelle ils travaillent. En sensibilisant les travailleurs à de bonnes techniques et de bonnes postures pour réaliser les efforts physiques nécessaires à leurs tâches, ceux-ci seront moins à risque de se blesser dans le cadre de leur emploi et de développer des problèmes physiques chroniques dans le futur. Geneviève et son conjoint apprécient grandement ce nouveau défi et cette nouvelle clientèle et souhaitent d'ailleurs pouvoir continuer leur travail au sein des entreprises à la suite de ce projet.

En ce qui a trait à IAM, la ligne de vêtement de notre jeune entrepreneure, tout comme D'MARKI COACHING, le projet est né de l'idée d'aider les athlètes de haut niveau. Geneviève a trouvé un moyen de combiner

son grand intérêt pour la mode à son désir d'aider les athlètes dans le financement de leur parcours.

En plus de financer les athlètes, cette marque a pour but de sensibiliser les gens à l'importance de la santé physique et mentale chez les plus grands sportifs. Le but ultime est le partage de ce message avec l'aide d'experts du milieu et de nombreux athlètes, contribuant ainsi à faire une différence dans l'univers de la performance.

FAIRE DES LIENS

En tant qu'entrepreneure, Geneviève fait aujourd'hui beaucoup de liens entre son bagage d'athlète international et les nombreux défis de la vie d'entrepreneur.

La première ressemblance est certainement l'investissement de soi-même qui doit être sans relâche afin d'atteindre les objectifs que l'on se donne. Il n'est pas question de prendre quelques semaines plus tranquilles sans compromettre la bonne continuité des choses. Les deux univers présentent également des similitudes dans la manière d'aborder et de surmonter les barrières qui se dressent devant nous.

En plus de faire des liens entre les deux modes de vie, comme entrepreneure Geneviève a chaque jour la chance de remettre en pratique certains acquis de sa carrière d'athlète, comme : la gestion du stress, l'acharnement, la persévérance, la résilience et l'humilité.

Les choses vont certainement moins vite en affaires que dans le monde du sport et les obstacles sont certainement différents, mais dans l'un comme dans l'autre, lorsque les moments sont plus difficiles, il est

important de trouver l'aide et les outils nécessaires pour avancer. Comme athlète ou comme entrepreneur, vous êtes le chef d'orchestre de votre propre réussite.

LE FINANCEMENT - UN ÉTERNEL DÉFI

Ce n'est évidemment pas le cas pour tous les entrepreneurs, mais pour plusieurs la question du financement représente un énorme casse-tête. C'est le cas pour Geneviève qui définit l'argent comme le meilleur ami et le pire ennemi de l'entrepreneur.

Pour elle, le défi du financement n'était pas nouveau à ses débuts comme entrepreneure. Ce défi elle le connaissait déjà très bien comme athlète internationale qui compétitionnait dans une discipline non subventionnée par le gouvernement et pour laquelle il peut être difficile de se trouver des commanditaires.

Les années d'endettement de son parcours sportif ont été une des principales causes de son surmenage et ont causé beaucoup de stress. C'était également la principale source d'inquiétudes de ses proches lorsqu'elle leur a fait l'annonce comme quoi elle souhaitait se lancer en affaires. Ils ont toutefois continué de la soutenir à 120 %, comme ils l'avaient toujours fait dans chacune de ses aventures.

Aujourd'hui, le fait d'avoir réussi à se rendre aussi loin sans financement, et même avec des dettes, lui procure un grand sentiment d'accomplissement. Elle se plaît à se dire à elle-même : « Un jour, j'aurai de l'argent et imagine ce que je réussirai à accomplir! »

UN CONSEIL

Malgré son jeune parcours d'entrepreneure, Geneviève a déjà un bon bagage professionnel et elle offre deux conseils qu'elle aurait aimé pouvoir se donner à soi-même au début de son parcours.

Le premier est de bien s'organiser et prendre le temps de bien structurer l'ensemble de ses opérations dès le départ de son projet, puisque plus on attend pour le faire et plus la tâche se complique.

Le deuxième est d'être patient. En affaires comme dans la vie, nous aimerions que tout fonctionne immédiatement, mais il est important de se rappeler que la plupart des gens qui ont eu du succès ont d'abord vécu plusieurs échecs desquels ils ont appris afin de mieux avancer.

Geneviève avait également un conseil à donner aux jeunes athlètes qui feront la lecture de ce chapitre :

« Prends ton temps et ne saute pas d'étapes à l'entraînement ! Vis ta carrière sportive comme un marathon et non pas comme un sprint. Tu as bien du temps devant toi et comme je suis convaincue que tu as plein d'autres rêves que celui d'être le champion de ta discipline, je te rappelle que tu auras besoin d'un esprit et d'un corps en santé pour continuer tes projets de vie ! Prends soin de l'humain derrière l'athlète que tu es, et ce, MAINTENANT. Il y aura d'importantes conséquences si tu attends trop longtemps ! Alors, fais-toi confiance et respecte tes limites tout en les dépassant lorsqu'il le faut, l'équilibre entre les 2 t'aidera assurément à atteindre les plus hauts sommets ! »

L'AVENIR

Encore jeune, Geneviève a un brillant et long avenir devant elle. Pour elle, la prochaine étape est de fonder une famille avec son conjoint, la famille représente quelque chose de très important pour eux et ils sont prêts à passer à la prochaine étape. Le jeune couple a fait un grand pas dans la bonne direction, alors qu'au moment d'écrire ces lignes, Geneviève nous annonce être enceinte de 4 mois.

Maintenant que l'entrepreneuriat a pris la place qu'occupait le sport de haut niveau auparavant, la jeune entrepreneure aimerait pousser ses études en complétant une maîtrise, elle ne s'est toujours pas arrêtée sur le programme, mais ce sera peut-être en kinésiologie.

Dans le cadre du coaching, elle souhaite pouvoir poursuivre son travail en entreprise avec son conjoint, puisqu'ils ont tous deux eu la piqûre pour ce nouveau domaine d'opération. Elle aimerait également pouvoir côtoyer des athlètes provenant d'autres sphères du monde sportif que les arts martiaux.

Son souhait est de faire grandir les deux milieux dans lesquels elle travaille, soit le milieu du travail et le milieu sportif. Le point commun est qu'ils ont une grande demande physique. Elle veut donc continuer de pousser plus loin sa spécialisation à développer le plein potentiel des gens tout en s'assurant de préserver leur intégrité physique et mentale, ou du moins, diminuer les conséquences néfastes que leur sport ou leur travail pourrait occasionner au fil du temps.

Elle souhaite entrer dans les écoles où elle veut faire des formations pour les entraîneurs sans formation professionnelle, entrer dans de nouvelles entreprises, donner des conférences. Elle souhaite transformer la vie des gens!

Ultimement, elle aimerait un jour retrouver le temps de voyager, un élément de sa carrière d'athlète qui lui manque certainement aujourd'hui.

Marc Drolet

L'équilibre derrière l'homme d'affaires

Drolet Construction



MARC DROLET, ENTREPRENEUR PASSIONNÉ ET PHILANTHROPE DANS L'ÂME

Président et fondateur de Drolet Construction, Marc Drolet a lancé son entreprise dans le domaine de la construction il y a maintenant 30 ans. Du plus loin qu'il se souvienne, la fibre entrepreneuriale faisait partie intégrante de sa famille, et Marc se considère être un entrepreneur depuis toujours : c'est une vocation naturelle pour lui.

Dès qu'il termine ses études secondaires, Marc choisit de participer à Katimavik, une expérience permettant aux jeunes de s'ouvrir aux autres cultures canadiennes en contribuant au développement de différentes communautés. Cette expérience lui permet d'acquérir de la confiance et de se démarquer comme leader naturel au sein de son équipe. Le déclic se fait à ce moment.

Toutefois, c'est encore plus tôt qu'on remarque ses qualités d'entrepreneur. À l'âge de fréquentation des écoles primaires et secondaires, c'est plus fort que lui, l'entrepreneur est déjà né et se manifeste au quotidien ! C'est aussi à un jeune âge qu'il se rapproche du milieu de la construction. Très jeune, il travaille sur les chantiers. Il assimile rapidement les techniques et les qualités nécessaires sur le terrain et il se forge ainsi une grande expérience sur les chantiers. C'est avec contentement que Marc Drolet observe qu'il est chanceux d'avoir découvert jeune les passions qui le feraient vivre encore dans la cinquantaine. Bien peu d'entrepreneurs exercent leur métier pendant toute leur vie dans un même domaine.

Né d'une mère musicienne, Marc devient, en parallèle, lui aussi musicien. Après ses quarts de travail de jour comme menuisier sur les chantiers, il devient un oiseau de nuit sur la scène nocturne des bars de Québec. Après un bref passage au Cégep de Sainte-Foy, il quitte l'école à 19 ans et acquiert une terre à bois, sa première entreprise. Il coupe le bois et le vend sans négliger pour autant ses emplois de menuisier et de musicien. Marc fait tout par passion plutôt que par obligation; une philosophie qu'il garde encore aujourd'hui.

Âgé de 24 ans en 1990, Marc se lance officiellement en affaires. Dans la famille Drolet, tous les chemins qui mènent au succès sont valorisés. Marc se souvient que ses parents ont bâti un garage servant de salle de musique afin qu'il puisse y pratiquer la musique, son autre passion à toute heure du jour ou de la nuit. La famille de Marc valorisait donc l'entrepreneuriat et le dépassement de soi. Marc choisit donc librement de s'orienter vers cette vocation que son père a entreprise lui aussi, et derrière lui, sa famille est bien présente pour le soutenir. Ainsi, dès le début de son parcours d'entrepreneur, il est encouragé par son père dans ses démarches, un avantage de taille pour un jeune entrepreneur. Il se remémore que son père venait l'aider dans sa compagnie en réalisant de petites tâches; c'était sa façon de prêter main-forte à son fils dans ses nouveaux projets puisqu'il était retraité.

La famille a toujours occupé une place importante dans la vie de Marc Drolet et il est toujours aussi près d'elle : l'entrepreneur est en relation constante avec ses deux frères et deux sœurs, ainsi qu'avec ses parents.

Bien qu'il eût son père à ses côtés pour l'aider, Marc Drolet n'a, à proprement parler, jamais eu de modèle, de mentor ou d'idole issue du monde de l'entrepreneuriat. On pourrait plutôt dire qu'il puisait son inspiration chez différentes personnes qui l'entouraient, chose qu'il fait encore aujourd'hui. À ses yeux, ses proches sont tous plus inspirants les uns que les autres et c'est ce qui l'amène à aller toujours plus loin dans le développement de son entreprise.

Son entourage et ses nombreuses expériences de vie ont forgé l'entrepreneur qu'est aujourd'hui Marc Drolet. Il a su tirer profit de tout ce que la vie lui apportait et il a pris les décisions qu'il considérait justes pour concilier les différents secteurs importants de sa vie.

L'ÉQUILIBRE

Pour Marc Drolet, homme d'affaires originaire de L'Ancienne-Lorette, l'équilibre est un aspect important dans la vie et la carrière d'un entrepreneur. Selon lui, père de deux garçons, la famille est prioritaire et elle doit passer avant l'entreprise, car « si la famille va bien et qu'elle est équilibrée, ça devient beaucoup plus facile d'être un entrepreneur ». Sa conjointe joue un rôle important puisqu'elle lui offre beaucoup de soutien, ce qui rend son travail et certaines corvées plus faciles à réaliser.

« En 30 ans, jamais je n'ai négligé quoi que ce soit, que ce soit les activités de mes enfants, de ma conjointe ou les miennes, comme la musique et le sport. » Un homme d'affaires présent aux matchs de hockey de ses fils : c'est là le meilleur exemple de la bonne gestion du temps et des priorités d'une personne qui sait dans quelle direction elle s'en va.

Aux yeux de l'entrepreneur, l'équilibre s'est bien installé entre la famille, le travail et les loisirs.

Marc a toujours été un grand sportif et il continue aujourd'hui à pratiquer le hockey dans différentes ligues de garage qui rassemblent des amis et des gens d'affaires. La compétition et la détermination dans la pratique d'un sport sont des qualités utiles qu'il transpose toujours dans son parcours entrepreneurial. Puis, plus encore qu'une simple idée de détermination, le sportif et l'entrepreneur se rejoignent par leur vision d'équipe, leurs aptitudes mentales et leur capacité à prendre rapidement des décisions éclairées en gardant les yeux sur l'objectif.

Les passions de Marc pour le sport et l'entrepreneuriat se sont transmises de père en fils. À ce jour, ses deux fils, Alexis et Maxime, occupent des postes au sein de l'entreprise. Alexis a fait ses études en gestion immobilière et urbaine à l'Université Laval et Maxime, un sportif dans l'âme, a étudié en administration au Curry College (école de hockey) avant de faire un saut à Boston, puis de finir ses études en kinésiologie à l'Université Laval.

Un peu comme lorsque Marc s'est lancé en affaires, ses fils ont eux-mêmes pris la décision de travailler pour l'entreprise de leur père dans le but d'assurer une relève. Maxime s'implique au sein du Complexe sportif multidisciplinaire de L'Ancienne-Lorette, un projet développé, construit et géré par le groupe Drolet; Alexis travaille comme chargé de projets et il assurera la relève de Drolet Construction. Leur choix s'est fait naturellement, au grand plaisir de leur père. Pour Marc Drolet, il était important que ses fils apprennent les rouages de l'entreprise, et ce, sans passe-droit, avant de pouvoir monter les échelons :

« Ils ont commencé au bas de l'échelle et chaque année, ça progresse. Ça leur permet de prendre connaissance de chacun des secteurs de l'entreprise. »

Cette formule est des plus intéressante puisqu'elle permet aux futurs patrons de l'entreprise de connaître les moindres procédés de Drolet Construction créant par le fait même une meilleure compréhension de toutes les tâches et des réalités de leurs collègues.

Lorsque ses fils prendront les rênes de l'entreprise, Marc Drolet compte les laisser développer leur propre formule et trouver leur voie entrepreneuriale. Selon lui, ils pourront faire les choix qu'ils croiront gagnants pour eux, puisque si plusieurs formules existent pour atteindre le succès, la formule parfaite n'existe pas et Marc est convaincu que ses fils amèneront Drolet Construction à aller encore plus loin, par un chemin ou un autre.

LA CONFIANCE ET LE POSITIVISME

« Déléguer, c'est le secret en affaires. »

Une des grandes forces de Marc Drolet est sa facilité à déléguer qui découle d'une grande confiance qu'il avoue accorder rapidement aux gens qui l'entourent. À ses yeux, un entrepreneur n'a qu'une limite; il ne peut pas tout faire seul. Suivant ce principe, s'il n'est pas en mesure de faire confiance à ses collègues et ses partenaires, la croissance de son entreprise et l'atteinte de ses objectifs en sont directement atteintes.

C'est notamment grâce à cette confiance en l'autre que Marc Drolet ne s'est jamais retrouvé face à des défis insurmontables. Puis, il faut, selon lui, toujours continuer à se battre si on désire aller plus loin. Cette détermination est possible, avant tout parce qu'il sait bien s'entourer : l'entrepreneur est donc outillé pour tout affronter.

Selon Marc Drolet, ses plus grandes qualités sont cette confiance et ce positivisme qu'il entretient envers les gens. Lorsqu'il rencontre une nouvelle personne, il lui trouvera d'emblée un aspect captivant; c'est pourquoi il se laisse le temps de réellement découvrir les gens qu'il rencontre. Il tire généralement profit d'une expérience, qu'elle soit positive ou négative, car chaque expérience permet de tirer des leçons.

Puis, c'est aussi en grande partie son tempérament stable, sa facilité confier des tâches, son esprit de synthèse efficace et son aisance à s'adapter aux défis qui font de lui l'entrepreneur qu'il est.



UNE ENTREPRISE « AVEC LES CLIENTS PLUTÔT QUE POUR LES CLIENTS »

Ce qui distingue Marc Drolet et son entreprise de la compétition est leur façon bien à eux de prendre part aux projets de leur clientèle. Chez Drolet Construction, il est important que l'entreprise agisse comme un partenaire ou un accompagnateur pour le client. Nous souhaitons développer le projet avec lui et y prendre part dès l'étape embryonnaire de l'idée pour l'optimiser et lui permettre d'atteindre son plein potentiel. C'est, selon lui, cette façon de penser qui fait la valeur ajoutée de l'entreprise.

Présent principalement dans le marché de la grande région de Québec, Marc Drolet croit que la transparence de son entreprise envers ses clients est primordiale pour développer un lien de confiance.

En plus de ses activités dans le secteur de la construction, Marc Drolet gère un volet immobilier, une entreprise connexe à Drolet Construction :

Momento Immobilier. Cette entreprise vise à mettre sur pied des projets immobiliers dans le but de vendre des espaces ou de les louer. En ajoutant cette corde à son arc, l'entrepreneur peut se mettre dans la peau de ses clients puisqu'il doit, tout comme eux, faire affaire en tant que propriétaire immobilier avec des entreprises du domaine de la construction.

CRÉER UNE AMBIANCE OÙ IL FAIT BON TRAVAILLER EN ÉQUIPE

« Chez nous, c'est plus une famille. Nous sommes tissés serré. »

Bien au fait de la rareté de la main-d'œuvre et de la chance qu'il a d'avoir des employés dévoués, l'entrepreneur met en place plusieurs activités et services pour offrir sa reconnaissance à son personnel afin qu'il puisse s'accomplir au sein de l'entreprise. À ce jour, l'entreprise compte 25 employés dans ses bureaux, 50 sur les chantiers et elle en embauche des centaines en sous-traitance. C'est une grande famille qui se cache derrière Drolet Construction!

UNE IMPLICATION PHILANTHROPIQUE

Pour Marc Drolet, l'implication auprès d'associations caritatives et les valeurs philanthropiques sont essentielles en société. Il est impliqué auprès de différents projets et organismes depuis qu'il est tout jeune. Bien qu'il n'ait pas toujours été en mesure de leur consacrer le temps qu'il voulait en début de carrière alors que toute l'énergie est souvent consacrée à la mise sur pied de l'entreprise, il cherche aujourd'hui activement à créer des projets qui ont un impact positif dans la communauté.

« Il y a des gens inspirants dans ces organismes-là. On partage notre réseau pour ramasser des sous, on se bâtit des amitiés et ça crée une synergie; c'est motivant de continuer. »

À ses yeux, un projet comme le Complexe sportif multidisciplinaire de L'Ancienne-Lorette est stimulant. De par sa nature, ce projet d'affaires est destiné aux jeunes puisque chaque jour, il permet à près de 200 d'entre eux d'aller évacuer leur énergie à travers des activités sportives. En effet, plusieurs étudiants provenant de programmes sport-études de la Polyvalente de L'Ancienne-Lorette et du Cégep St Lawrence s'y rendent pour leurs entraînements. Dans quelques décennies, Marc Drolet compte remettre les clés du Complexe sportif à la Ville, ce qui sera sa façon de contribuer à l'épanouissement de sa communauté.

LES VALEURS DE L'ENTREPRENEUR

Pour Marc, la détermination est la clé du succès d'un entrepreneur, car celui qui possède cette qualité ne se laissera pas abattre par les imprévus et continuera d'avancer malgré les épreuves qui se dresseront sur son chemin. Aussi, l'inspiration quotidienne qu'il puise dans les gens qui l'entourent est une autre source de motivation qui l'amène à voir plus loin. Puis, sa curiosité et ses diverses habiletés lui permettent de bien réussir au sein de ce milieu des plus compétitif.

Marc Drolet estime que sa plus grande qualité en tant qu'entrepreneur est le respect qui l'anime dans toutes les facettes de l'entrepreneuriat. C'est le premier critère qu'il prône. À ses yeux, si tout le monde pouvait échanger avec respect, les impacts qui en découleraient seraient extrêmement positifs, c'est pourquoi il applique ce principe dans toutes ses relations professionnelles et personnelles.

Inversement, pour Marc Drolet, le plus grand défaut d'un entrepreneur est de ne s'appuyer que sur l'aspect financier d'une entreprise plutôt que sur la passion. Viser uniquement un but monétaire, c'est signer l'arrêt de mort d'une entreprise.

« Orienter son entreprise sur l'aspect financier, c'est mortel. C'est loin d'être mon premier critère. Je prône le respect, l'équilibre, le travail d'équipe et quand tous ces aspects sont atteints, le résultat financier vient avec. L'inverse ne mène nulle part. »



L'AVENIR

Après 30 ans en affaires, Marc Drolet se dit encore loin de la retraite. Il affirme même que le mot « retraite » ne fait pas partie de son vocabulaire puisqu'il est passionné dans ce qu'il fait et qu'il ne voit pas son quotidien comme un travail. Il continue d'être présent chez Drolet Construction afin d'offrir son expérience à la relève de l'entreprise; il souhaite redistribuer

et partager son savoir. Bien sûr, il consacre une partie de son temps à ses activités personnelles, mais il ne se voit pas arrêter de sitôt son implication au sein de son entreprise.

Malgré les succès de Drolet Construction, l'entrepreneur ne réduit pas la cadence et a encore quelques aspects et projets sur lesquels il aimerait travailler. À court terme, il tente toujours d'ajuster son entreprise et ses ressources humaines pour sélectionner les projets qui concordent avec ses valeurs personnelles :

« Notre premier critère pour travailler sur un projet, c'est le plaisir. Si on pense qu'on n'en aura pas, on n'embarque pas. »

C'est une philosophie d'entreprise que Marc Drolet a implantée chez Drolet Construction et il travaille pour qu'elle soit partagée dans tous les projets qu'ils choisissent.

Son objectif d'entreprise à long terme va dans le même sens : l'entrepreneur ne cherche pas à battre des records, mais à mettre de l'avant cette passion et cette envie d'avoir du plaisir en travaillant. Ces sentiments et la philosophie qui l'habitent sont partagés par ses deux fils à qui il désire confier l'avenir de l'entreprise.

De plus, au niveau personnel, Marc Drolet a envie de maintenir l'équilibre qu'il entretient avec son travail et sa vie personnelle :

« Voyages, sports, musique, la famille et le travail, je veux continuer à le faire. Je suis heureux comme ça ! »



LES CONSEILS D'UN ENTREPRENEUR

Quitter tôt les études collégiales pour aller travailler sur les chantiers est un choix qui a bien fonctionné pour Marc Drolet, mais il faut savoir que l'entrepreneur regrette tout de même, encore aujourd'hui, de ne pas avoir terminé ses études. Parmi les conseils qu'il souhaite transmettre aux futurs entrepreneurs, l'instruction représente une partie importante. Peu importe le niveau d'études, il affirme que l'école n'est pas du temps perdu et que, de toute façon, la réalité d'aujourd'hui fait en sorte qu'il est nécessaire d'étudier pour pouvoir exercer un métier.

Le monde de l'entrepreneuriat est tellement vaste qu'avoir un diplôme et des connaissances variées permettent d'y faciliter son entrée. C'est pourquoi il a laissé ses deux fils faire leurs études universitaires avant de les engager au sein de sa compagnie.

Marc Drolet a observé un phénomène inquiétant chez les jeunes travailleurs et entrepreneurs d'aujourd'hui : l'impatience. Selon lui, certains d'entre eux s'imaginent plus grands qu'ils ne le sont réellement, et ce, dès leur entrée en entreprise. Parmi eux, plusieurs démarreront une entreprise pour l'abandonner quelques mois plus tard s'ils n'obtiennent pas les résultats escomptés : ils recherchent des résultats trop rapidement.

Cette nouvelle génération d'entrepreneurs n'en est toutefois pas moins inspirante pour Marc Drolet, mais il avance que la patience est de mise lors du démarrage d'une entreprise et que de toute façon, se plonger dans quelque chose de passionnant rime souvent avec succès.

« Si tu es bien dans ce que tu fais, sois patient et les résultats viendront ! »

Cécile Condé

L'entrée dans le monde
de l'entrepreneuriat,
le moment qui a changé
la vie de Cécile Condé

Cécile Condé Coaching Inc.

UNE ENTREPRENEURE D'ACTION

Ingénieure mécanique de formation, Cécile Condé a grandi en France d'un père espagnol et d'une mère italienne. Aujourd'hui coach de gestion, coach d'affaires et experte en gestion de crise, l'entrepreneure travaille avec tous ceux qui souhaitent propulser leur performance puisqu'aucun défi n'est trop grand pour elle; plus il est imposant plus cela la stimule.

Cécile Condé s'est toujours distinguée puisqu'elle est une battante. Selon elle, cette qualité lui vient de ses racines. En effet, ses grands-parents ont vécu l'horreur de la Seconde Guerre mondiale. Son grand-père paternel, qui était un homme impliqué politiquement, fut condamné à mort sous le régime de Francisco Franco et a dû fuir l'Espagne en y laissant sa famille pour se réfugier en France. Selon l'entrepreneure, cela relevait de l'exploit, car à l'époque, les fuites clandestines avaient souvent une issue funeste.

C'est pendant ses études en ingénierie à l'Institut national des sciences appliquées de Lyon à la fin des années 90 qu'elle est tombée en amour avec le Québec à la suite d'un échange de 18 mois à la Polytechnique de Montréal. Elle a quitté la province canadienne avec l'intention d'y revenir un jour.

Avant de lancer son entreprise et de se vouer à sa passion du coaching, Cécile Condé a œuvré au sein de compagnies comme Peugeot-Citroën en Europe. Une fois de retour au Canada, elle a poursuivi sa carrière déjà entamée dans le secteur manufacturier automobile, chez Bombardier et Prévost. Pendant sa carrière d'ingénieure, la femme d'affaires a toujours voulu tout savoir à propos du produit que l'entreprise concevait; de la

production à la vente en passant par les relations avec les fournisseurs. C'était important pour elle de savoir comment l'ensemble de l'œuvre fonctionnait. Cette volonté de comprendre et d'améliorer le produit lui a permis de connaître tous les aspects et les fonctions de l'entreprise.

En 2009, pendant la crise économique, Cécile perdue le poste qu'elle occupait chez Prévost. À ce sujet, l'entrepreneure tient à mentionner la reconnaissance qu'elle a envers cette organisation aux vues de tous les égards qui avaient été mis lors de son congédiement. Elle avait en effet bien conscience que la situation ne permettait pas de faire autrement pour l'organisation. Malgré sa perte d'emploi, Cécile ne fut jamais en arrêt de travail, car elle se mit aussitôt à son compte comme travailleur autonome. Elle fut d'ailleurs quasiment aussi vite rappelée par son ancien employeur pour être consultante. Elle commença à développer un nouveau réseau d'affaires et parmi ses nouveaux clients, elle se fit proposer un mandat aux États-Unis dans une grande entreprise. C'est dans ce contexte qu'elle fut mise face à sa première situation de gestion de crise organisationnelle. Et c'est à ce moment qu'elle s'est rendu compte qu'elle était fait pour ce métier.

« Je me suis rendu compte que l'expertise que j'avais me servait dans la gestion de crise. Tout ce que j'avais appris me permettait de poser les gestes justes et adaptés à chaque situation et cela, très rapidement. De plus, j'ai pu constater que la pression qui venait avec ces situations de crise me stimulait énormément! »

C'est à ce moment que la travailleuse autonome a décidé de monter sa propre entreprise Cécile Condé Coaching, alliant sa passion pour la gestion de crise et pour le coaching pour lesquelles elle s'était formée et développée au courant des dernières années.



L'ENTREPRISE

La femme d'affaires a développé une expertise en coaching de gestion, de performance et d'affaires, mais également en gestion de crise. Elle fait une distinction importante entre ces deux aspects de ses services que sont le coaching et la gestion de crise. « La gestion de crise est plutôt opérationnelle, il est important d'être sur le terrain, de prendre des décisions, poser des gestes et d'être très impliqué dans la recherche et la mise en place de solutions. En gestion de crise, les actions, les décisions et le timing sont cruciaux. Une entreprise vit une situation de crise lorsqu'elle n'est plus en mesure de répondre à sa mission première. » Les différents cas traités par Cécile Condé peuvent être tout à fait différents. En effet, parmi ses mandats en gestion de crise, Cécile Condé a permis à une organisation, en la restructurant, de ne pas faire faillite, mais également, pour d'autres mandats, de faire un virage à 180 degrés afin de se repositionner par rapport à sa mission, par rapport au marché, mais aussi, de manière plus simple, Cécile supporte l'entreprise dans sa gestion des relations de travail difficiles qui mènent à une crise humaine organisationnelle.

« Quelles que soient les crises organisationnelles, elles ont toutes un point commun : le premier geste à poser est d'arrêter l'hémorragie. Pendant qu'on stabilise la situation, on travaille sur le problème fondamental et avec l'organisation concernée, on définit et met en place des stratégies et des solutions qui répondent le mieux à leurs besoins, leur culture, leur

façon de faire, leur environnement de travail et leurs valeurs. Chaque crise est spécifique et les solutions adaptées. C'est fantastique parce que chaque cas est unique et donc un nouveau défi, et on ne fait jamais deux fois la même chose. C'est ce qui est très énergisant pour moi », confie l'entrepreneure.

Pour ce qui est du deuxième volet, le coaching, le mode de fonctionnement est beaucoup plus « soft ». « On est très impliqué envers le client, car il nous tient à cœur que le client atteigne ses objectifs plus rapidement et plus efficacement, mais c'est lui qui est à la barre du navire. C'est le coaché qui est dans l'action. Le coach, lui, met tout en œuvre pour s'assurer qu'il y reste. » Dans ses activités de coaching, Cécile Condé travaille aussi bien avec des dirigeants, des personnes qui veulent se développer, mais aussi des équipes et des groupes de travail. Le coaching exécutif fait partie de la majorité de ses coachings.

« Pour moi, ce qui est important dans le coaching, c'est de faire grandir la personne qui est en face de moi pour qu'elle atteigne plus vite ses objectifs ou ses résultats, pour qu'elle aille plus loin que là où elle pensait pouvoir se rendre par elle-même. »

Lorsqu'elle intervient auprès d'équipes de travail, ses ateliers sont souvent sous forme ludique. Elle avance que c'est en sortant les gens du carcan d'un milieu de travail qu'ils révèlent leur vraie nature. C'est ainsi qu'on peut découvrir des qualités que certains employés ne dévoilaient pas en raison de différentes pressions que ce genre de milieu comporte.

Cécile Condé travaille majoritairement avec des entreprises manufacturières puisque c'est le milieu qu'elle connaît bien étant donné ses expériences de travail. Cette dernière est aussi allée chercher une certification en coaching, un aspect important du métier à ses yeux.

Le coaching ce n'est pas seulement une méthodologie, une démarche et un processus, c'est aussi un code d'éthique et une déontologie à respecter en tout temps et cela, ça ne s'improvise pas. Il y a des formations et des écoles très sérieuses pour devenir coach professionnel.

« Je trouve tellement dommage qu'aujourd'hui, le mot coaching soit utilisé un peu à toutes les sauces, qu'il soit un petit peu galvaudé, car c'est à mes yeux un outil très puissant de développement, d'amélioration et de performance. »

Pour elle, un bon coach et expert en gestion de crise doit absolument savoir gérer la pression de situations délicates et la plupart du temps critiques. Par contre, il ne faut jamais oublier l'aspect humain du métier qui est au cœur de ces interventions.

« En effet, au fil du temps, je me suis rendu compte que la logique et l'objectivité face à des situations ou à des prises de décisions ne sont pas suffisantes à faire l'unanimité. L'aspect humain est hyper important. La résistance au changement, les enjeux politiques, les enjeux personnels, sont aussi importants, sinon plus, que la solution elle-même. » En effet, lors de la gestion de crise, les enjeux politiques sont souvent au cœur de la démarche. L'entrepreneure définit d'ailleurs ses enjeux politiques comme le défi d'amener les gens dans une direction afin que toutes les parties prenantes se trouvent gagnantes vis-à-vis de la situation proposée.

Cécile Condé offre ses services aux petites, moyennes ou grandes entreprises, mais aussi aux travailleurs autonomes. Elle s'adapte à tous ceux qui œuvrent dans le domaine des affaires. Elle étend son marché au Canada, en Europe et aux États-Unis. En coaching, elle va se spécialiser dans la gestion de crise, dans le développement personnel ou d'équipe, dans le développement et la stratégie organisationnelle, l'intégration et la relève.



LA VIE DE L'ENTREPRENEUR

Entre les rencontres et la gestion de crise, Cécile Condé a fondé une famille. Elle est mère de deux filles et d'un garçon. En plus d'être des sources d'inspirations et de fierté, son conjoint et ses enfants sont très présents pour elle. La vie d'entrepreneure ne passe pas par-dessus la vie familiale.

« Avec une famille, c'est vraiment un travail d'équipe. Pour y arriver, c'est essentiel, il faut se soutenir. »

Malgré le jeune âge de ses enfants, elle sent déjà une envie de leur part de faire partie de cette carrière. Bien qu'ils pourront suivre leur voie à leur guise, la femme d'affaires aime discuter avec eux de la réalité dans laquelle elle évolue et ceux-ci sont fascinés par ce qu'elle accomplit tous les jours.

Elle n'a pas encore tout à fait déterminé sous quelle forme elle aimerait réaliser un projet d'entrepreneuriat familial, mais elle est convaincue que d'une façon ou d'une autre, elle intégrera sa famille dans un concept

d'entreprise dans l'avenir. Dans ce métier, parfois, on peut se sentir seule, mais l'entrepreneure confie qu'elle s'est toujours sentie encouragée par son conjoint dans ses décisions qui lui permettaient de sortir de sa zone de confort. Et c'est là le secret de sa réussite. Jumeler vie professionnelle et vie privée c'est d'ailleurs ce qui lui a permis, par ce soutien, de décider de venir étudier à la Polytechnique à Montréal. Elle croit que si son conjoint ne l'avait pas accompagné, dans ce processus, peut-être qu'elle n'aurait probablement pas eu le courage de faire cet échange qui, au final, aura changé une partie de sa vie. Ce support familial si important et si cher aux yeux de Cécile Condé lui a sans doute été inspiré par ses propres parents. L'entrepreneure se souvient de son père qui travaillait très tard le soir puisqu'il s'impliquait très fort dans sa communauté, notamment au sein de la mairie, tandis que sa mère était propriétaire d'un magasin. Ensemble, ses parents lui ont transmis ce goût de travailler et de mettre la main à la pâte de différentes façons que ce soit comme bénévole ou comme entrepreneure.

ANIMÉE PAR LA PRESSION

Ce qui fait le succès de Cécile Condé est cette façon de transformer les situations stressantes en énergie et en adrénaline.

« Chez moi, ma plus grande qualité, c'est que je sais prendre la pression et la transformer de sorte que cela provoque chez moi de l'énergie positive dans le travail. Aussi, je suis vive d'esprit et j'anticipe beaucoup les choses, ça m'aide vraiment dans l'analyse des situations, je comprends rapidement. Ça rassure mes clients et ça fait une différence. »

Elle ne cache pas qu'elle est généreuse de ses ressources et de son temps auprès des gens avec qui elle travaille. L'entrepreneure adore l'action, c'est pourquoi elle se qualifie comme « une fille de terrain », c'est ce qui la

nourrit et la motive dans son travail. Ses clients sont pour elle une source d'inspiration et d'apprentissage perpétuels.

Passionnée par son métier, Cécile Condé est animée par la satisfaction de son client. C'est une valeur fondamentale dans son travail, elle le dit elle-même : « C'est pour moi un échec si le client me rappelle pour refaire le même mandat. Je veux travailler fort pour qu'il n'ait plus besoin de moi et qu'il soit rapidement autonome. » C'est pour cela qu'à la recherche d'outils puissants, elle s'est tournée rapidement vers le coaching pour assurer l'appropriation des solutions par ses clients. « C'est indispensable, cela favorise l'engagement, le maintien des processus, la satisfaction du client et donc, ma crédibilité. »



UNE FEMME D'AFFAIRES

L'entrepreneure a toujours évolué dans un monde majoritairement masculin depuis qu'elle est sur le marché du travail. Lorsqu'elle travaillait

comme ingénieure salariée, elle constatait quelques remarques des hommes à son égard, mais elle avoue toujours avoir réussi à en faire fi.

« Quand j'ai commencé à travailler, on m'a testé, mais j'ai hérité du caractère de mon père! J'ai un côté impulsif et une répartie très sympathique qui m'ont toujours permis de faire face aux situations qui devaient me mettre mal à l'aise. »

Elle remarque qu'elle avait l'impression d'avoir à faire ses preuves lorsqu'elle a commencé à travailler comme ingénieure, un peu plus que les autres hommes du même échelon. Elle sentait qu'elle n'avait pas la même facilité de reconnaissance qu'un homme, chose qui a changé à force d'exceller dans son travail.

À son arrivée au Canada, elle se souvient avoir constaté une différence positive fondamentale de la place de la femme au sein d'une entreprise comparée à la France. Elle sentait que le clivage entre l'homme et la femme était beaucoup moins marqué.

Depuis qu'elle est dans le monde des affaires, jamais elle n'a senti qu'on ne la prenait pas au sérieux parce qu'elle était une femme. Elle sent que les hommes et les femmes sont sur un même pied d'égalité dans ce domaine à compétences égales.

« Je côtoie beaucoup d'entrepreneurs et de gestionnaires dans le monde des affaires. Ce qui fait toute la différence comme source de reconnaissance et de succès, ce n'est pas qu'ils soient hommes ou femmes, ce n'est pas non plus leurs compétences ou leurs niveaux universitaires, mais c'est surtout la force de leur volonté et de leur persévérance, ainsi que leur capacité à rebondir. J'ai fait le choix de vouloir y arriver et mes erreurs sont pour moi une source d'apprentissage. » D'ailleurs, son dicton préféré n'est autre que la citation de Nelson Mandela : « Je ne perds jamais. Soit je gagne, soit j'apprends. »

QU'EST-CE QU'UN ENTREPRENEUR ?

Selon Cécile Condé, un entrepreneur se définit par deux mots : *défi* et *liberté*.

Défi, parce que c'est le goût du défi qui l'anime. *Liberté*, parce que c'est la liberté de choisir ses projets, ses collaborateurs, d'orienter son travail et de se développer.

Être un entrepreneur est un travail acharné et sans filet. Pour la coach, jamais rien n'est garanti pour celui qui se lance en affaires. Il est impossible de prédire demain, malgré toutes les stratégies en place. C'est pourquoi un entrepreneur se doit d'être souple et prêt à surmonter tous ses défis.

Le grand défi de Cécile Condé avant même qu'elle ne soit entrepreneure a été son congédiement. Aujourd'hui, elle le voit d'un œil positif.

« C'est la plus belle chose qui me soit arrivée, car avec une sécurité relative d'emploi, je n'aurais sans doute jamais franchi le pas. J'ai eu besoin de ce congédiement pour me découvrir entrepreneure. »

La coach d'entreprise met en garde les entrepreneurs puisque plusieurs pièges les guettent tout au long de cette route sinueuse et incertaine. À ses yeux, la peur de déléguer et le besoin de tout contrôler sont les pires ennemis de l'entrepreneur. C'est ce fameux piège dans lequel plusieurs tombent et c'est tout à fait normal, relate-t-elle. Ces réflexes viennent de l'insécurité avec laquelle les entrepreneurs doivent travailler et la peur de perdre le peu de contrôle qu'ils ont sur l'avenir.

S'il faut déléguer, c'est qu'un entrepreneur ne peut pas être bon dans toutes les sphères de l'entreprise, selon elle. C'est pourquoi il faut que la femme

et l'homme d'affaires apprennent à faire confiance aux gens qui les entourent s'ils veulent réussir.

Elle pointe aussi du doigt un autre défi qu'est celui de se concentrer seulement sur le produit. Ne voir qu'un produit au cœur de son modèle d'affaires est une erreur pour Cécile Condé. Tous les aspects d'une entreprise doivent être mis de l'avant si on souhaite la réussite de cette dernière.

« La force d'un entrepreneur, c'est sa capacité à vouloir se développer ainsi que son ouverture d'esprit. Il ne faut pas avoir peur de se remettre en cause et d'apprendre. »

L'ENSEIGNEMENT D'UNE PASSION

Pour celle qui vient en aide à plusieurs entreprises et entrepreneurs, il existe un lien clair entre le coaching et l'enseignement. Plus tard dans sa carrière, elle aimerait préparer les futurs entrepreneurs à affronter ce monde incertain sous forme d'enseignement.

« Je veux plus travailler avec les universités à l'international. Je me rends compte que les nouveaux gestionnaires n'ont pas les outils pour faire le travail qu'on attend d'eux. Il n'y a pas vraiment d'école qui nous prépare réellement au rôle de gestionnaire. »

Elle avance même qu'elle aimerait peut-être mettre sur pied sa propre école où elle pourrait travailler avec les étudiants pour former des gestionnaires d'entreprises, mais aussi transmettre sa passion d'entrepreneure. Déjà, elle anime des conférences auprès d'entreprises et elle avoue être difficile à arrêter lorsqu'elle commence à interagir avec les participants parce qu'elle aime énormément partager ses connaissances.

Il est certain qu'elle ne pourra pas se passer de l'action du terrain, c'est pourquoi elle se voit, malgré ces projets, continuer de coacher et d'intervenir dans des situations de crise.

« La persévérance, c'est quelque chose de fondamental. Pour y arriver, ça prend de la volonté. C'est plus fort que tout, la volonté. C'est ce qui fait qu'un entrepreneur ira plus loin et qu'il défoncera toutes les portes. »

Isabelle Huot
Dre en nutrition

La résilience

Kilo Solution



CETTE NUTRITIONNISTE DONT ON ENTEND LE NOM DEPUIS DES ANNÉES

La plupart d'entre nous connaît bien Isabelle Huot grâce à sa présence notamment à la télévision québécoise et à la radio. Pourtant, beaucoup ne savent pas l'histoire derrière cette entrepreneure. Lors de son passage à l'université, Isabelle a fait son parcours en passant par la psychologie pour ensuite se diriger vers la nutrition.

Ses premiers pas, en tant qu'entrepreneure, remontent à ses études en psychologie. À 18 ans, elle a fondé sa propre agence de voyages où elle organisait des voyages pour les étudiants ainsi que pour des échanges scolaires. Elle a aussi ouvert une agence de rencontre sur le campus de l'Université d'Ottawa où elle faisait remplir des questionnaires papier aux étudiants pour s'assurer de créer des matchs entre les personnalités semblables. Des employés s'occupaient de réaliser les matchs potentiels et des soirées de rencontres étaient ensuite organisées.

Lorsqu'elle a fait le choix de devenir nutritionniste, elle souhaitait devenir une missionnaire en Afrique. Cette passion pour l'aide humanitaire est un créneau qui l'animait dès sa jeunesse. Déjà à l'âge de 16 ans, elle s'impliquait bénévolement au sein de plusieurs causes. Comme les possibilités de stages à l'étranger pendant les études étaient difficiles à trouver, elle prit sur elle d'écrire des lettres aux différentes universités européennes pour y faire des sessions d'étude. C'est ainsi qu'Isabelle a voyagé à travers le monde. Au cours de ses voyages, elle écrivait des articles sur ses aventures pour ensuite contacter des magazines et leur vendre ses écrits dans l'objectif

de ramasser quelques sous pour voyager encore plus. C'est en partie de cette façon qu'elle a découvert son intérêt pour le monde des médias.

UN TALENT INNÉ

L'entrepreneuriat n'était pas une influence de son milieu, il est plutôt dû à des caractéristiques innées. Cette façon d'aborder le milieu du travail n'était pas dévalorisée au sein de sa famille, mais elle représentait un mode de vie où le salaire et l'avenir étaient incertains, tout en exigeant beaucoup de temps. En effet, les parents d'Isabelle Huot étaient frileux à l'idée de voir leur fille se diriger dans cette avenue difficile surtout qu'elle avait d'excellents résultats scolaires. Ces derniers auraient aimé la voir évoluer dans un domaine moins risqué, financièrement parlant, comme la médecine.

« Sur le coup, mes parents étaient contre l'entrepreneuriat. Peut-être parce qu'ils trouvaient que je travaillais trop. Ils se disaient que je serais tellement mieux avec un emploi 40 heures semaine. On dirait qu'ils n'y croyaient pas, alors je me suis dit que j'allais leur prouver que j'étais capable de le faire et que j'allais amener mon entreprise loin. »



LA RÉSILIENCE

La résilience est une qualité au cœur de la vie des entrepreneurs et surtout de celle d'Isabelle Huot. « Être à la tête d'une entreprise vient avec son lot d'imprévus et de décisions difficiles. Il est donc plus que nécessaire d'avoir la capacité d'affronter le stress et de s'y adapter. »

Toutes les embûches auxquelles Isabelle a dû faire face et fait encore face aujourd'hui, elle les surmonte la tête haute et utilise ces expériences pour toujours dépasser ses limites.

« Il arrive toujours des pépins dans une entreprise. Chaque fois, on se relève et on regarde comment on peut aller de l'avant et plus loin. »

Isabelle Huot a dû jongler avec différents défis tout au long de son parcours entrepreneurial comme des fermetures d'usines, l'embauche de personnel,

la compétition, le changement constant des tendances et l'élaboration de nouveaux produits pour ne nommer que ceux-là.

C'est cette résilience et sa détermination qui l'entraînent vers le succès. Selon elle, un entrepreneur ne peut pas se laisser abattre : si c'est le cas, il n'est pas fait pour ce genre de carrière.

« Chaque fois qu'il m'arrive quelque chose, je regarde le problème et je me dis "Qu'elles sont les solutions?" Il faut toujours se relever si on n'atteint pas son objectif. Il n'y a pas de place au découragement, on n'a pas le temps pour ça. Il faut penser solutions! »

Ces deux qualités que la nutritionniste prône proviennent de son envie de prouver à son entourage qu'elle peut réussir dans ce mode de vie qui la passionne.

UNE CARRIÈRE VARIÉE

Si le Québec connaît bien Isabelle Huot, c'est qu'elle a tenu une présence accrue à la radio, à la télé et sur les tablettes des librairies. Elle est non seulement nutritionniste, mais aussi animatrice, auteure, conférencière et femme d'affaires aguerrie. On a pu l'apercevoir à la télévision au sein de l'équipe de l'émission *Salut, Bonjour!* et on la connaît aussi pour son entreprise *Kilo Solution* qu'elle a fondée en 2009.

Celle qui voulait devenir nutritionniste pour réaliser des missions humanitaires en Afrique s'est découvert une passion pour les médias et a bifurqué dans cette direction. À l'époque, peu de nutritionnistes étaient sur la scène médiatique. Isabelle a toujours eu cette envie de faire différemment afin d'être unique en son genre.

« J'étais très proactive, c'est ce qui a fait toute la différence. Je proposais des émissions de télé, des articles, plein de choses qui me permettaient de me démarquer. »

Elle se souvient que la nutritionniste et chroniqueuse à Salut, Bonjour!, Hélène Laurendeau a joué un rôle clé dans sa carrière puisque lors du départ de cette dernière de l'émission télévisuelle, c'est elle qui a recommandé Isabelle pour la remplacer au sein de l'équipe. C'est ainsi qu'elle a augmenté sa visibilité médiatique.

À titre d'auteure, Isabelle Huot a signé plusieurs livres à propos de la nutrition, de diètes saines et de menus santé, dont la série *Kilo Cardio* qui a connu un succès monstre. *Kilo Cardio 1*, *Kilo Cardio 2* et *Kilo Cardio 3*, qu'elle a coécrits avec Josée Lavigueur et Guy Bourgeois, venaient répondre à un besoin criant comme peuvent en témoigner les 400 000 exemplaires vendus.

Avec son entreprise Kilo Solution, Isabelle Huot a mis sur pied 10 cliniques de nutrition et de perte de poids à travers le Québec. Avec ces cliniques, elle offre des conseils, mais surtout une gamme de produits prêts-à-manger et de services clés en main. C'est d'ailleurs dans les produits prêts-à-manger que l'entrepreneure excelle aujourd'hui.

« J'ai cessé de développer des cliniques, car plein d'autres le font. C'est difficile de se différencier dans cette branche. Je me concentre maintenant sur les produits, c'est plus complexe à développer et les marges sont plus petites, mais c'est unique à mon entreprise. »

À ce jour, les produits Kilo Solution sont vendus dans les cliniques de nutrition de l'entreprise, dans différents magasins grande surface et sur le web. L'entreprise compte 6 employés et une équipe de 15 pigistes.

Dans ce créneau de la nutrition, l'adaptation est un incontournable. Puisqu'on s'adresse à monsieur et madame Tout-le-monde, il faut s'adapter aux tendances qui sont en constant changement, selon Isabelle Huot.

L'EXPANSION D'UNE ENTREPRISE

Kilo Solution a percé le marché du Québec, mais la nutritionniste continue de travailler afin d'élargir son marché. Selon l'entrepreneure, une carrière internationale est intéressante, mais très difficile à réaliser. Cette dernière est bien connue au Québec, mais le marché anglophone canadien ne connaît ni l'entrepreneure ni ses produits. Ce qui est aussi le cas pour les marchés américains et européens.

Par contre, elle travaille actuellement sur la possibilité de développer son réseau de distribution en dehors du Québec. Elle a d'ailleurs lancé deux livres en France et s'apprête à livrer ses premières palettes de produits sur le marché français.

Tout d'abord, elle souhaiterait faire de son entreprise une marque de commerce connue de la côte est à la côte ouest du Canada pour ensuite s'attaquer aux États-Unis et à la France.

Rien ne contente la soif de succès de l'entrepreneure qui cherche toujours une nouvelle façon de relever des défis et c'est exactement ce qui l'habite. Cette expansion de marché est empreinte de plusieurs défis puisque les habitudes de vie et les tendances populaires sont différentes d'une province à l'autre, d'un pays à l'autre et d'un continent à l'autre.

La femme d'affaires rêve également de percer chez plusieurs mégas distributeurs qui lui permettraient d'amener son entreprise à un autre niveau et l'aideraient à intégrer de nouveaux marchés. Selon elle, un entrepreneur

ne doit jamais se contenter de ce qu'il a et toujours vouloir en faire plus afin d'être animé par son entreprise et son métier.

UNE IMPLICATION AU SEIN DE DIFFÉRENTS ORGANISMES

Dès son plus jeune âge, Isabelle Huot s'est toujours impliquée au sein de différents projets. Elle se rappelle de s'être impliquée dans différents projets même à l'école secondaire. L'entrepreneure faisait partie de différents comités pour faire rayonner les activités de son milieu de vie, même à cet âge.

« J'étais très fonceuse et j'aimais entreprendre les choses. J'ai toujours fait ça. »

Encore aujourd'hui, elle est notamment présidente du Comité d'investissement communautaire de TELUS à Montréal. On l'a vu évoluer au sein des organismes comme Moisson Montréal, le Club des petits déjeuners, le Garde-Manger pour tous et plusieurs autres.

Le bénévolat et l'implication sociale font partie de l'ADN de l'entrepreneure qu'elle est. Il est important pour la nutritionniste de faire tout en son possible pour avoir un impact positif dans la vie des gens et d'investir dans la communauté.

Bien que le monde entrepreneurial soit très masculin, Isabelle Huot n'a jamais eu de difficulté à y faire sa place en tant que femme d'affaires. Entre elles, les femmes s'entraident énormément dans ce milieu où la femme prend de plus en plus de place.

De plus, elle affirme que plusieurs programmes et services pour les femmes dans le monde des affaires sont disponibles. Elle n'a jamais senti qu'elle n'était pas à sa place où qu'on ne la prenait pas au sérieux. Pour elle, ce facteur n'a jamais été un défi dans sa carrière.



DES ÉPREUVES DIFFICILES

Le monde de l'entrepreneuriat a amené son lot de défis pour Isabelle Huot. Déjà, le monde de la nutrition est très compétitif et critique énormément le succès des autres. Selon l'entrepreneure, elle a dû se distancer du milieu puisqu'elle a constaté qu'il est difficile de réaliser des succès puisqu'ils dérangent au sein de cette communauté.

Dès les tout débuts de son entreprise, la nutritionniste a fait face à une rude épreuve. Elle s'était associée à une usine pour la production de son prêt-à-manger. Faute d'expérience, elle s'est fait flouer et a perdu toute sa

première gamme de produits ainsi que les recettes qui venaient avec et ses clients.

Cette épreuve lui a permis de grandir et d'apprendre autant qu'entrepreneure. Elle reconnaît que cette expérience de vie a été difficile à encaisser, mais sa résilience lui a permis de rebondir. Aujourd'hui, à cause de cet événement elle en a appris encore plus sur les rouages de l'entrepreneuriat et, malgré la lourdeur de ce moment, elle en est sortie grandie et encore plus solide.

LA RÉALITÉ D'UNE ENTREPRENEURE

Malgré que le métier d'entrepreneur soit, à ses yeux, un des plus beaux métiers du monde, la vie d'Isabelle Huot n'est pas si simple.

« Il faut faire beaucoup de sacrifices si on veut se lancer en affaires. Il faut avoir le goût du risque et ce n'est pas toujours facile. Chaque année, ce ne sont pas des gros salaires. Il faut savoir vivre avec ce stress et cette anxiété qui viennent avec ce mode de vie. »

Selon elle, il est bien simple d'abandonner, mais un entrepreneur se relève toujours et surmonte les défis. Elle estime que les plus grandes qualités des gens d'affaires sont la résilience et la détermination.

« Il faut de la persévérance parce qu'il n'y a rien de facile et rien n'arrive rapidement. »

Le besoin d'entreprendre chez Isabelle Huot est très fort, au point où elle possède même une compagnie de communications qu'elle joint aux activités de son entreprise de nutrition. Elle a créé cette entreprise parce qu'un

besoin de créer et d'innover l'habite constamment. Loin d'elle les envies pécuniaires, c'est son désir d'aller plus loin qui l'anime.

« Je suis très visionnaire, je n'ai pas de limite et je suis très fonceuse. Un entrepreneur est un visionnaire, si tu n'as pas de vision, tu n'es pas entrepreneur. »

Lorsqu'elle se remémore ses tout débuts, l'entrepreneure ne peut s'empêcher de sourire. Lorsqu'elle s'est lancée dans la production et la commercialisation de prêt-à-manger, elle voulait commercialiser une grande gamme de produits d'un seul coup, chose qu'elle a faite malgré les conseils des experts qui l'entouraient. Par contre, avec l'expérience qu'elle a acquise aujourd'hui, elle ne recommande pas aux futurs entrepreneurs de se lancer dans une nouvelle entreprise de cette façon.

« Si on a peu d'expérience, il faut absolument commencer avec un produit et non pas une gamme. Une fois qu'on a acquis suffisamment d'expérience et d'expertise, on peut commencer à se diversifier. »

Bien qu'elle avait peu de vécu à l'époque, elle n'a pas hésité à se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat puisqu'il l'appelait. C'est seulement plus tard dans son cheminement qu'elle a profité des connaissances de mentors. À ce jour, elle fait encore appel à différents programmes qui lui prêtent main-forte au niveau des aspects financiers, par exemple, de l'entreprise. Elle ne peut pas tout maîtriser seule, c'est pourquoi elle reconnaît qu'il faut s'entourer de gens avec des qualités complémentaires. De son côté, sa force réside dans la commercialisation, la production de produits et le développement des affaires.

Isabelle Huot admet qu'elle est souvent trop gentille dans certaines situations où elle devrait faire valoir son autorité. Une facette de l'entrepreneure qu'elle pointe du doigt.

« J'ai tendance à être trop sympathique et trop bonne. Par exemple, j'ai gardé trop longtemps des employés qui n'étaient pas assez compétents pour l'emploi parce que je n'osais pas les remercier. Je donne des chances et parfois ça coûte cher quand on garde des employés qui ne sont pas assez efficaces, surtout quand on a une petite entreprise. »

Toutefois, elle constate que ses employés sont un facteur clé dans l'entreprise puisqu'ils lui permettent de déléguer des tâches qu'elle maîtrise moins et se concentrer dans les sphères où elle excelle.

Son rythme de vie est effréné, pour réussir un entrepreneur ne doit pas compter ses heures de travail, selon elle. Malgré toutes les heures investies dans son entreprise, la nutritionniste ne se plaint pas puisqu'elle adore ce style de vie et ne serait probablement pas heureuse avec un travail qui nécessite 40 heures par semaine. Cette vie amène son lot de sacrifices.

« Durant l'été, je prends mes week-ends, mais le restant de l'année, je travaille 7 jours semaines. Ce n'est pas la chose la plus facile à faire avec mon conjoint, mais on y arrive. »

DES EFFORTS RECONNUS

Tous les efforts qu'Isabelle a mis dans son entreprise depuis maintenant plusieurs années n'ont jamais été vains pour sa croissance ni sa reconnaissance. Isabelle s'est retrouvée au sein de plusieurs concours impressionnants où elle a été lauréate à quelques reprises.

- Prix Personnalité d'affaires de Verdun (mai 2011 et février 2018)
- Juge au concours Innovation du SIAL (2014 et 2016)

- Prix du public et du jury pour mes collations santé dans la catégorie Nouveaux Produits lors du Gala DUX (janvier 2015)
- Participante au programme de formation et d'accompagnement Parcours Innovation PME de la ville de Montréal (2015)
- Prix Nouvelle Entrepreneure du Réseau des femmes d'affaires du Québec (novembre 2015)
- Prix du jury dans la catégorie Ingrédients/Technologies pour mes plats vapeurs lors du Gala DUX (janvier 2017)
- Prix Entrepreneure de l'année par l'organisme Artistri Sud (2017)
- Participante du Club des ambassadrices du CECI, unies pour entrepreneuriat féminin dans le monde (2017)
- Finaliste du prestigieux prix Les Mercuriades dans la catégorie Leadership au féminin, femme d'exception (2018)
- Prix du jury dans la catégorie Produit en ébullition pour mes tartinades fruits et chia lors du Gala DUX (janvier 2019)
- Nommée parmi les meilleurs fournisseurs par Sodexo Canada en novembre 2019

QUE LUI RÉSERVE L'AVENIR ?

Celle qui remplit les rôles d'auteure, animatrice, conférencière, scientifique et entrepreneure n'a pas l'intention d'avoir une retraite tranquille lorsque viendra le temps de se poser. En effet, Isabelle Huot suit déjà quelques formations sur la production de vin puisqu'elle aimerait acquérir un vignoble avec son conjoint lorsqu'elle prendra sa retraite. On constate que l'entrepreneure restera entrepreneure jusqu'au bout.

C'est la passion du vin, de la nourriture, des voyages et d'entreprendre qui l'a conduit vers ce projet. Inclure son conjoint dans sa future entreprise semble aussi un aspect attrayant et motivant pour Isabelle Huot. Elle ne peut rassasier sa vision d'entreprendre, une qualité que chaque entrepreneur doit cultiver, selon elle.

« J'aime le stress que ça nécessite. Je suis efficace sur l'adrénaline, ça me motive et ça me donne de l'énergie pour continuer. »



Joannie Charron

Notaire propriétaire— BMC Notaires

Une entrepreneure de coeur



UN OBJECTIF CLAIR DÈS LE DÉBUT

Née d'une famille modeste dans la grande région de l'Abitibi-Témiscamingue, Joannie a toujours su que la protection d'un avenir financier équivalait à de longues études universitaires qui la conduiraient loin de sa ville natale qui a grandement contribué à modeler la femme qu'elle est aujourd'hui.

LE GRAND DÉPART

Une fois ses études collégiales terminées, trouver LA profession restait une chose difficile. Vacillant entre un travail humanitaire et sa soif de justice dans tous les domaines de sa jeune vie d'adulte, sa mère lui rappelait qu'être avocate pour les enfants serait ce qui semblait le plus près de ses valeurs : aider les enfants et avoir envie de les protéger juridiquement. La jeune Joannie de 19 ans a donc quitté l'Abitibi pour venir s'établir à Québec en 2005. Comme pour plusieurs jeunes qui choisissent de venir s'installer dans la « Capitale nationale », Joannie le faisait pour poursuivre ses études à l'Université Laval, au baccalauréat en droit (LL. B.) plus précisément. C'est à la suite de l'obtention de son diplôme en droit (bachelière es lois) que son aventure dans le monde des notaires débuta en poursuivant ses études au Diplôme d'études supérieures spécialisées en droit notarial.

BÛCHER POUR Y ARRIVER

Dès le début de ses études universitaires, Joannie était consciente qu'elle devrait travailler plus dur que l'étudiant universitaire moyen. Venant d'une région éloignée et élevée par une mère monoparentale aimante et travaillante, Joannie avait de grandes ambitions provenant de la quête de sa mère qui, à elle et son frère, lui apprenait jour après jour les plus belles valeurs de cœur qui soient, le soutien financier était donc impossible, mais ô combien non nécessaire finalement. La jeune étudiante en droit a dû se résoudre à travailler à raison d'un minimum de 30 heures par semaine dans une clinique médicale durant l'année scolaire et se relayant deux emplois l'été afin de subvenir à ses besoins. Un excellent sens de l'organisation et énormément de discipline sont nécessaires pour parvenir à travailler autant d'heures tout en réalisant des études à temps plein dans un programme aussi exigeant qu'est celui de droit. Toutefois, grâce à sa force de caractère et à sa détermination, Joannie est parvenue à surmonter ce défi et à terminer son baccalauréat en 3 ans et demi, ce qui représente seulement une session de plus que le parcours suggéré. On se doute bien maintenant que la jeune Joannie n'est pas devenue avocate auprès des enfants, par trop d'empathie et d'émotions qui auraient été difficiles à laisser derrière. C'est alors qu'après l'obtention de son baccalauréat, elle a fait preuve de la même détermination et de la même persévérance dans la poursuite de ses études supérieures spécialisées en droit notarial, mais pour être « une notaire pas comme les autres ».

Évidemment, lorsqu'on étudie à l'université dans de telles conditions, il y a certainement des aspects de notre vie qui en écopent. Joannie ne fit pas exception à cette règle. Au détriment de son plaisir personnel et de sa vie sociale, elle avait fait le choix de prioriser la réussite de ses études. Lorsqu'elle n'était pas en cours ou à son emploi, la future notaire ne sortait que très peu ou pas, elle choisissait plutôt de s'isoler et passait son temps dans ses livres à étudier, souvent plus de 40 heures par semaine. Malgré tout cette détermination et cet acharnement, son rendement scolaire n'était pas aussi reluisant que celui d'un étudiant qui n'avait qu'à se consacrer à

ses études. Pour notre entrepreneure, les résultats scolaires ne sont pas le reflet de la réussite dans la profession bien au contraire, la détermination et le travail acharné sous plusieurs fronts obtiennent beaucoup de son admiration envers la relève. Pour être notaire, qui est une profession ne laissant pas de place à l'erreur, il faut être rigoureux, minutieux, avant-gardiste, à l'affût des changements législatifs, allumés et vigilants. Toutefois, pour avoir un contact privilégié avec la clientèle, la personnalité et le désir d'entraide sont aussi importants, voire encore plus importants que la note finale et la rigueur.

À plusieurs reprises, notre humaniste se remettait en question. Les cours et la vision de la profession véhiculée par l'université étaient loin de l'emballer. Son regard allait vaquer vers la tour de psychologie : et si, elle abandonnait le rêve juridique pour celui d'entraide et de travail social ? Elle s'inscrit en psychologie pour la prochaine session et dit adieu à ses collègues de classe, mais un revirement inattendu survient. C'est à ce moment qu'elle trouve un stylo sur lequel est inscrit : l'avocat, juriste des litiges/le notaire, juriste de l'entente. Et si elle devenait une notaire différente, une notaire à domicile auprès des mourants, des personnes âgées et vulnérables, et si elle mariait ses deux passions ? L'entraide et la justice. Si elle créait une proximité qui va se révéler bien différente du notaire standard ?

Maintenant, lorsque Joannie repense à ses années d'études universitaires, c'est avec beaucoup de fierté qu'elle affirme ne jamais avoir reçu de distinction quelconque pour son rendement. Selon elle, il y a beaucoup plus de fierté à tirer d'avoir réussi malgré les conditions dans lesquelles elle évoluait que d'avoir eu de bonnes notes dans des conditions favorables. D'ailleurs, lorsque vient le temps de recruter de nouveaux candidats pour son cabinet, elle dit porter beaucoup plus attention au parcours qui a mené lesdits candidats à la réussite ainsi qu'à leurs valeurs et personnalité plutôt qu'à leurs résultats scolaires.

GRAVIR LES ÉCHELONS À TOUTE VITESSE

Dès la fin de ses études en 2010, Joannie a choisi de commencer sa carrière en tant que travailleur autonome. C'est en janvier 2011 que Joannie débute comme travailleuse autonome conjointement avec son ancien partenaire de classe, Dominic Mercier, pour, quelques mois plus tard, reprendre ensemble les rênes de l'étude du notaire Raymond Bélanger, fidèlement implanté dans la région de St-Étienne-de-Lauzon depuis près de 40 ans. Joannie était donc « au bon endroit au bon moment » et compare cette chance à : « reprendre la roue d'un bateau qui roule déjà à plein régime ». La passation de la profession s'est faite en douceur et l'apprentissage du métier fut beaucoup plus facile.

À cette époque, l'idée de devenir entrepreneure n'avait jamais même effleuré l'esprit de la jeune notaire, mais ce défi ne lui faisait pas peur et semblait même tout naturel. C'est donc sans hésitation et en toute confiance qu'elle a accepté de relever le défi. C'est à ce moment qu'est né le nom de Bélanger Mercier Charron Notaires, utilisant désormais l'acronyme BMC Notaires.

L'association des deux jeunes notaires a perduré jusqu'en 2015, année durant laquelle Joannie a procédé au rachat des parts de son associé et meilleur ami pour devenir seule actionnaire de son entreprise. Leur complicité allait lui manquer, mais cette nouvelle étape allait être déterminante dans sa vie de jeune entrepreneure et allait enfin lui permettre de déployer ses propres ailes afin de maximiser son plein potentiel.

Récapitulons rapidement : diplômée au baccalauréat en droit en 2009, diplômée du DESS en droit notarial en 2010, assermentée à titre de notaire en 2011, la même année où elle devient associée de BMC Notaires pour finalement devenir seule propriétaire du cabinet en 2015. C'est ce qu'on appelle une ascension fulgurante!

EXERCER DIFFÉREMENT

Prenez un instant pour vous imaginer votre notaire, ou ce que vous savez des notaires en général. Poursuivez ensuite votre lecture, cela vous permettra d'apprécier pleinement la différence apportée au milieu par Joannie.

Quand tu choisis d'être différente, de rester toi-même dans un métier rigide qui t'exige un certain décorum de par la profession, tu acceptes donc de marcher dans des chemins un peu plus sinueux et de faire face aux jugements. Ça, je ne l'ai jamais ressenti auprès de mes clients bien au contraire, je ressens une grande confiance.

Le premier élément qui vient différencier les services offerts chez BMC Notaires des services offerts chez la concurrence est certainement la proximité établie par un tutoiement (envers elle ou une clientèle plus jeune), l'abolition du terme « maître », un habillement décontracté (parfois en jeans, comme elle se plaît à le dire, sans cravate ni tailleur), une chaise tirée de l'autre côté de son bureau, près de la clientèle âgée, mais surtout, le service à domicile personnalisé. Peu importe le type de service, Joannie prend le soin d'aller rencontrer chacun de ses clients personnellement afin de les écouter, de bien cerner leurs besoins, de les guider et de les accompagner tout au long du processus, quel qu'il soit. Joannie ne regarde ni le temps passé ni la complexité du dossier, elle s'assure que chaque client peut raconter son histoire ce qui apporte un grand bien-être à ceux qui en ont spécialement besoin, pendant leur moment le plus vulnérable. Joannie offre même son soutien à l'aide juridique en plus d'offrir ses services pro bono dans des causes tristement célèbres ou même pour une clientèle d'une certaine pauvreté ou vivant une certaine détresse.

Cette manière de pratiquer reflète non seulement la personnalité de Joannie, mais également les leçons tirées de ses expériences passées. Contrairement à un bon nombre d'entrepreneurs, elle n'a jamais eu de mentors traditionnels. Pour Joannie, ses mentors auront été ses tout premiers clients lourdement handicapés, très malades ou en phase terminale qui lui ont

permis de rester elle-même, de pleurer avec eux, de parler de leur histoire, d'oublier son métier pour ainsi établir une relation humaine et d'écoute. La promesse d'être là, après, pour leurs proches est sans doute ce qui tient la notaire debout dans ces cas particulièrement difficiles et émotifs. De les savoir entre de bonnes mains, les siennes, pour tous les besoins juridiques, sans en rajouter, de façon honnête et transparente, est sans doute une des plus grandes fiertés de Joannie. Savoir se mettre toute petite, savoir écouter, savoir chuchoter, savoir conseiller, vulgariser et simplifier dans un moment d'extrême fragilité est un don que peu possèdent dans ce domaine où efficacité et rapidité sont les mots d'ordre. C'est en étant près de chacun d'eux à chaque instant qu'elle avait fait le bon choix. Être une notaire de cœur et de famille.



Me Joannie Charron agenouillée près de l'un de ses anges,
empathique et dévouée

Ils m'ont appris que c'était essentiel pour eux et leurs proches que je reste moi-même, la Joannie sensible au grand cœur. Ils m'inspirent chaque jour. J'ai près de moi, dans mon bureau, le signet post-mortem de l'un d'eux, et quand j'en ressens le besoin, je le regarde et je retrouve la force. J'ai su, grâce à eux, ce que

c'était qu'être à ma place. Ce sont mes mentors parce que sans le savoir ils ont joué le rôle qu'un mentor aurait eu, avec plus d'efforts et de temps.

Au-delà de la théorie apprise durant toutes ses années d'études, ces clients auront offert à Joannie un nouveau regard sur la pratique de son métier. Il est primordial pour elle que ses clients sachent avant de partir qu'elle fera tout pour eux et leurs proches, c'est la promesse ultime qu'elle leur fait chaque fois et qu'elle ne déshonore jamais.

Des histoires de fin de vie, j'en ai une et une autre à vous raconter et vous savez quoi? Elles sont toutes belles, elles me redonnent la force et me rendent terriblement fière d'être notaire. C'est un privilège d'être à leur chevet et de protéger ce qu'ils ont de plus important, d'abord leur famille, ensuite le patrimoine bâti pendant toute une vie.

Ces histoires qui ont tant inspiré Joannie et qui l'inspirent toujours aujourd'hui ont non seulement eu un impact sur sa manière de pratiquer, mais également sur sa mission en tant qu'entrepreneure.

Je souhaite que l'entrepreneuriat évolue selon les besoins de la population qui est mûre pour un vent de changement d'humanisme et que le notariat subisse un vent de fraîcheur adapté à sa clientèle.

Voilà une mission honorable en cette ère où la planète n'a jamais compté autant d'humains peuplant son sol et malheureusement où l'humanisme semble se faire de plus en plus rare au profit de l'individualisme.

Ce vent de fraîcheur et cette volonté de changer les choses ont vite été remarqués dans le milieu.

SE FAIRE UN NOM

Très peu de temps aura été nécessaire afin que le nom de Me Joannie Charron commence à circuler dans les sphères juridiques de la région de Québec. Disons que cette nouvelle manière d'exercer le métier de notaire a rapidement piqué la curiosité de ses paires. Au lendemain du rachat des parts de son associé, la découverte d'infiltration d'eau au sous-sol de l'étude notariale fait chavirer ses rêves professionnels. Alors qu'elle subit des rénovations majeures et doit réinventer ses méthodes de travail, adossée aux bureaux de deux de ses collègues qui se partagent parmi le bruit, un seul espace de travail, se trouvait au bout du fil, un représentant de la Chambre des notaires. On l'informe qu'un journaliste de La Presse + cherche à faire un article sur un notaire qui se démarque et que la Chambre des notaires avait immédiatement pensé à elle pour cet article. Voilà qui était une grande surprise pour la petite fille de l'Abitibi exerçant à St-Étienne-de-Lauzon qui selon ses propres mots « ne faisait aucune publicité pour se faire remarquer bien au contraire », c'est à ce moment qu'elle a été informée que plusieurs de ses clients avaient contacté son ordre professionnel pour faire part de leur appréciation de ses services. Quelle belle marque de reconnaissance, qui vaut à ses yeux, beaucoup plus que tous les diplômes du monde! L'article s'intitule *Une notaire pas comme les autres* — *La Presse +*.

Cet article a eu un effet boule de neige alors que peu de temps après. Joannie recevait un appel de Claude Bernatchez afin de réaliser une entrevue à Radio-Canada. Ensuite, ce fût AMI-télé qui l'a contacté pour participer à l'émission Ça me regarde. Ensuite ce fut la revue Droit Inc. qui l'a contacté pour un article intitulé Une notaire hors-norme. Elle était alors seulement la deuxième notaire à être interviewée pour cette revue, le premier était le président de la Chambre des notaires. Ce dernier article a tellement fait jaser, qu'à la fin de l'année, quand est venu le temps de faire le palmarès des rubriques les plus populaires, il a été classé au quatrième rang, pour vous donner une idée, c'est un article au sujet de

Anne-France Goldwater qui occupait la deuxième position. De ses propres mots, Joannie « capotait »!



VARIER SON CHAMP D'EXPERTISE

Joannie est une vraie passionnée de son métier, pas seulement de certains aspects, mais de l'ensemble de l'œuvre. Sa passion additionnée à son grand désir de simplifier la vie de ses clients explique en grande partie pourquoi elle offre une aussi vaste gamme de services.

Peu importe quels sont vos besoins notariaux, Joannie saura vous accompagner dans ceux-ci. L'expertise de Joannie et de son équipe est générale et elle va du domaine immobilier au domaine du droit commercial en passant par le droit des personnes et de la famille, des testaments et mandats de protection, des procédures non contentieuses (homologation de mandat de protection et d'ouverture de régime de protection) jusqu'aux règlements des successions, de la médiation familiale et divorce à l'amiable.

Ainsi chaque client peut tout réaliser sous un même toit et faire affaire avec le même notaire tout au long de sa vie, d'où son désir d'être une notaire de famille.



Me Joannie Charron dans son rôle célébrante lors d'un mariage personnalisé

CONSEIL D'ENTREPRENEURE

Comme plusieurs, Joannie est d'avis qu'on ne naît pas entrepreneur, que c'est plutôt quelque chose qui se développe en soi au fil du temps et selon le parcours choisi. C'est un apprentissage quotidien. Évidemment, plusieurs qualités de base doivent se retrouver au sein de chaque entrepreneur qui pilote son propre navire. Bien qu'elle ne soit âgée que de 34 ans et qu'elle ait certainement plus d'expérience à vivre que d'expérience vécue, la jeune notaire parvient tout de même à dégager un conseil pour les futurs entrepreneurs. Joannie, bien que perçue aux premiers abords par ses qualités de cœur et sa douceur, est une femme de tête, forte et solide. Inébranlable dans sa profession, elle sait se faire entendre. C'est une lionne que bien

peu de chose peut abattre et ses clients l'apprécient tout autant pour ses batailles uniques au sein de leur dossier respectif.

Un conseil fort simple, qui s'applique aussi bien au monde entrepreneurial qu'à la vie de tous les jours. La CONFIANCE. Il est capital d'avoir confiance en soi afin d'avancer, écouter son cœur et suivre son instinct. Suivre cette ligne de pensée permet de rester soi-même dans un monde où nous sommes souvent menés à entrer dans un moule. Avoir confiance en ses capacités et toujours mettre nos valeurs devant nos actions pour s'assurer que chacune d'elles soit légitime et nous corresponde, c'est la clé.

UN NOUVEAU DÉFI

La jungle des affaires est un univers rempli de défis et parmi ceux-ci, l'un des plus grands que rencontrera l'entrepreneur sera de trouver l'équilibre permettant la conciliation travail-famille.

Nouvellement maman et en pleine construction de son petit nid familial, Joannie en est pleinement consciente. Évidemment, pour elle, la priorité demeurera toujours sa famille et par conséquent ses enfants. Elle applique la même ligne de pensée pour ses employés, qui sont chéris et appréciés. Une de ses nombreuses qualités d'entrepreneure; savoir être le patron que l'on aimerait soi-même avoir.

Toutefois, évidemment que son entreprise est son « bébé ». Elle se veut présente afin que tout se déroule bien, elle veut également offrir un modèle de choix à ses employés et ses clients. Le défi est grand quand la concurrence se fait sentir, quand il faut constamment se démarquer, offrir de la publicité et courir les réseautages tout en entretenant son propre réseau déjà bâti. Le défi peut sembler encore plus grand lorsqu'on offre un service plutôt qu'un produit. Pour Joannie, c'est son cœur et sa personnalité

qu'elle offre à chaque client, ce qui rend donc sa présence indispensable, unique et appréciée.

Forcée d'admettre qu'elle ne s'est pas encore entièrement adaptée à cette nouvelle réalité, elle est heureuse de pouvoir compter sur une merveilleuse équipe en qui elle a confiance et qui lui rend un peu plus facile la décision de déléguer certaines choses. Déléguer est souvent quelque chose de très difficile pour plusieurs entrepreneurs, mais lorsqu'on s'entoure bien, la tâche est plus aisée.

S'IMPLIQUER

Aujourd'hui, il est d'une importance capitale pour Joannie de s'impliquer dans sa communauté afin de pouvoir redonner autant qu'elle le peut, tout comme elle a reçu à des moments plus pénibles de sa jeunesse. Comme mentionné en début de chapitre, Joannie, encadrée et aimée plus qu'il ne le faut, est issue d'une famille monoparentale à faibles revenus ayant eu par nécessité recours à quelques reprises à des ressources qui existent encore à ce jour, notamment, la Guignolée ou les cadeaux du sapin de Noël des Chevaliers de Colomb. C'est à la saveur de « donner au suivant » qu'elle s'implique dans ces causes et d'autres similaires, notamment la Maison Le Pignon bleu, pouvant offrir un modèle de réussite à ces jeunes qui comme elle un jour, ont eu envie de rêver. Joannie donne également aux fondations pour le cancer, ayant perdu son père de cette maladie très jeune et la maladie d'Alzheimer en souvenir de sa grand-mère maternelle.

INFLUENCER POSITIVEMENT

Rassurez-vous, il n'est pas question ici « d'influenceurs », mais bel et bien du désir d'avoir une influence positive autour de soi. Ce désir est étroitement lié au grand cœur et à la personnalité de Joannie qui guident de la

même manière sa façon d'exercer. Pour propager ce positivisme, Joannie donne occasionnellement des conférences, souvent destinées à des étudiants en droit, leur offrant ainsi un regard sur le monde notarial qui est différent de celui qu'ils voient en classe, à des personnes à la préretraite ou aux personnes âgées qui ont besoin de se tenir informées des nouvelles tendances en matière de protection juridique.

Dans le même ordre d'idée, elle n'écarte pas la possibilité de donner des cours au cégep ou à l'université. Elle serait heureuse de pouvoir enseigner plus tard afin de transmettre sa vision bien personnelle du notariat et d'ouvrir un vaste monde de possibilités humanistes aux étudiants qui se retrouvent souvent piégés et inconfortables dans un moule qui leur apparaît au dernier trimestre de leurs études.

POURSUIVRE SUR LA MÊME VOIE

Joannie aimerait possiblement voir naître d'autres succursales de BMC Notaires dans un futur plus rapproché qu'éloigné.

Questionnée sur son futur personnel et en tant qu'entrepreneure, Joannie répond sans hésitation que le plus important pour elle est de continuer à faire ce qu'elle aime tant qu'elle aimera sa profession, et ce, à sa manière. Continuer d'amener ce vent de changement et d'humanisme dans un milieu plus froid et rigide, d'être anticonformiste, de surtout continuer d'avoir une influence positive sur son entourage, sa clientèle et ses partenaires et tranquillement apprivoiser sa nouvelle vie de mère entrepreneure.

Davender Gupta

La spiritualité;
La force de l'homme qui a
une mission

Davender.com

A grayscale photograph of a dense forest of evergreen trees, likely pines or firs, shrouded in a thick mist or fog. The trees are silhouetted against a lighter, hazy background, creating a sense of depth and atmosphere. The image occupies the lower half of the page.

DAVENDER GUPTA, TOUT PERDRE POUR MIEUX REBÂTIR

Davender Gupta consacre sa vie à guider les entrepreneurs qui choisissent le parcours des startups à croissance rapide. D'un père d'origine indienne et d'une mère néerlandaise, Davender est né aux États-Unis. Puis à l'âge de sept ans, la famille se relocalise à Québec. Même si à l'époque il vivait dans un quartier anglophone de la ville, dès l'école secondaire son père l'envoya à l'école publique francophone afin qu'il apprenne le français, chose qu'il a faite en côtoyant ses camarades de classe.

Venu le temps d'entrer à l'université, Davender décide de quitter le Québec pour poursuivre ses études comme élève officier de l'Aviation royale canadienne, en fréquentant le Collège militaire royal du Canada à Kingston, en Ontario. Il y a étudié en génie physique pour atteindre une carrière en recherche et développement aérospatial. C'est lors de sa maîtrise, toujours comme ingénieur dans les Forces armées, qu'il décide de se spécialiser dans les systèmes d'imagerie.

Sa carrière d'ingénieur en aviation lui offrait de belles perspectives, l'amenant à voir son futur comme une extension de ce qu'il faisait déjà. Dans l'armée canadienne, tout était dicté par une série de volumes intitulés Les ordonnances et règlements royaux, qui précisait en détail chaque aspect de sa vie militaire. Pas besoin de se soucier de son avenir qui était bien cartographié. Ses responsabilités lui fournissaient une certaine autonomie, ce qui lui a permis de développer des compétences en leadership et intrapreneuriat. Bien sûr, à ce moment, il ne se questionnait pas du tout sur un potentiel futur dans le monde de l'entrepreneuriat, qui n'était d'ailleurs

pas aussi populaire à l'époque de la récession et de hauts taux d'inflation de la fin des années 1980 ainsi que la première moitié de la décennie suivante.

C'est en 1995, à la suite de coupures radicales du gouvernement fédéral au sein des Forces armées, que Davender a été contraint de quitter sa carrière, tout comme le tiers de l'effectif à cette époque. À ce moment, le jeune retraité des Forces canadiennes a saisi l'opportunité de bâtir une entreprise basée sur son expertise. Il mit sur pied une startup à Calgary qui offrait la conception et le développement des appareils d'analyse numérique de l'imagerie, destinés à la police, la recherche et la défense.

Deux ans après avoir lancé son entreprise, il décida de se joindre à des collègues pour élargir sa vision, soit d'utiliser l'Internet pour révolutionner le système de santé. Il est à noter que le web commercial de cette époque n'existait que depuis cinq ans à peine. Mais sa vision était fort puissante et sa motivation grande. L'équipe réussit à lever quelques millions en capital de risque et fait des préventes à deux gouvernements et deux entreprises d'assurances, en utilisant le spectre du « Y2K » (le bogue de l'an deux mille) comme levier pour motiver les clients.

À partir de ce moment, Davender et ses associés se devaient de fournir un produit. Comme il était responsable de l'équipe de développement qui comptait moins d'une dizaine d'employés, il a dû la faire passer à 60 programmeurs en quelques mois. Ces employés provenaient surtout de l'extérieur du pays et certains d'entre eux ne parlaient ni le français ni l'anglais. La pression était énorme pour livrer un produit fonctionnel avant la date fatidique du 1er janvier 2000.

Malheureusement, l'ambition était trop grande pour les moyens techniques de l'époque. Le logiciel ne fut pas prêt à temps. Le premier janvier, arrive et passe, mais faute de produit, les clients annulent les contrats, forçant la fermeture de l'entreprise. Davender Gupta y a tout perdu.

« J'ai eu une période de remise en question. Pourquoi est-ce que je fais ce que je fais ? Pourquoi même si on travaille fort, ça peut ne pas donner de résultats ? C'était un vrai défi pour moi à ce moment-là. C'était le premier grand échec de ma carrière. J'étais convaincu que je faisais tout à la perfection. J'avais perdu ma raison d'être. J'ai pris une année sabbatique pour trouver ma raison, trouver mon "pourquoi". »

L'échec de l'entreprise lui a fait réaliser deux choses : d'abord, ce n'est pas assez d'avoir la meilleure idée et les meilleurs spécialistes, il faut aussi s'équiper avec les systèmes et le leadership pour livrer des résultats. Puis, se lancer en affaires n'est pas nécessairement une ligne droite partant de son éducation et de sa carrière...

C'est à ce moment, vers la fin de l'an 2000, que Davender découvre le coaching. Épaulé par Thomas Leonard, reconnu pour être un des pères fondateurs de la profession, l'entrepreneur en est arrivé à se poser les bonnes questions et retrouver une mission qui l'animerait.

« Thomas Leonard m'a dit : "Davender, qu'est-ce qui te motive à te lever le matin ?" Et ça a été le début d'une exploration qui m'a poussé à exprimer mon pourquoi dans un petit texte auquel je me réfère chaque jour, même aujourd'hui. » :

Je me donne comme mission d'équiper les entrepreneurs du XXI^e siècle avec la clarté, l'engagement, la confiance et le courage qui sont essentiels pour provoquer un impact positif et durable dans le monde.

Nous avons besoin d'une nouvelle approche au leadership afin de relever les défis d'un avenir chaotique et en évolution rapide.

L'entrepreneuriat est le meilleur moyen de susciter l'imagination, de mobiliser les ressources et de stimuler une action massive pour surmonter les énormes obstacles auxquels nous sommes confrontés.

L'avenir, dont nous avons désespérément besoin, ne sera pas créé par une mentalité dépassée de la vieille garde, mais par une nouvelle génération de citoyens leaders qui sont conscients de leur pourquoi, animés par la passion d'une grande vision et motivés à transformer le statu quo en mobilisant des communautés de personnes pour générer de la prospérité pour tous.

Ce pourquoi lui est venu rapidement et clairement, tel qu'un commandement d'en haut. Ce « manifeste » lui a fourni la permission qu'il cherchait pour s'élancer dans sa nouvelle vocation : d'aider d'autres entrepreneurs afin qu'ils ne vivent pas l'expérience qu'il a vécue tout en s'aidant lui-même par cette voie.



Crédit photo : Allison Cordner

LA PERMISSION

Jusqu'à aujourd'hui, Davender a contribué à titre de mentor, coach, conseiller et formateur auprès plus de 500 entreprises. Sa spécialité est l'entrepreneuriat d'opportunité, c'est-à-dire un modèle d'affaires qui vise une croissance rapide des ventes et de la valeur de l'entreprise, souvent avec l'implication d'investisseurs.

Ce mode d'entrepreneuriat lui fait rencontrer beaucoup d'entrepreneurs qui démarrent sous une fausse croyance : que le pourquoi des affaires est d'en faire un succès financier. C'était l'erreur qu'avait faite Davender lorsque son entreprise s'est écroulée — la stratégie d'affaires était motivée par un futur gain monétaire, plutôt que le désir de faire un impact, reconnaît-il. À ses yeux, la première question d'un entrepreneur devrait être : « Quel est le changement que je veux faire dans le monde ? » Plus l'impact potentiel est grand, plus qu'on a les moyens de générer un éventuel bénéfice économique : les finances suivent l'impact et non l'inverse.

Selon lui, viser un grand impact est la plus grande mission que les gens d'affaires peuvent s'imposer et c'est souvent à cette étape que plusieurs échouent. Une vision claire de l'impact désiré génère une passion, une « permission » pour foncer au-delà des résistances et des obstacles.

« Juste vouloir ce n'est pas assez. Il faut trouver une source interne qui nous pousse à nous dévouer et à nous dépasser. Cela prend 10 à 15 ans avant d'avoir un overnight success. Cela prend du temps. Mesurer son progrès simplement par les finances n'est pas suffisant, car il y a souvent un délai avant de percevoir les résultats. Il faut alors une volonté interne et de la détermination pour pousser au-delà de la résistance. C'est ce que j'appelle la permission. »

« L'entrepreneuriat est à la mode. C'est sexy. Trop de gens se lancent en affaires puisque c'est tendance, sans trop savoir pourquoi. Dès qu'ils

rencontrent des difficultés, ils abandonnent. La réalité est toute autre : si on ne frappe pas le mur, si c'est facile, on n'est pas encore prêt. Les faits sont clairs : une abondance de ressources ne garantit pas le succès. Plus des trois quarts des startups qui lèvent de l'argent ne sont plus en affaires après 20 mois. »

Il fait le parallèle entre l'entrepreneuriat et l'immigration de ses parents. Comme quoi un immigrant doit trouver le moyen de bâtir sa vie dans un paysage inconnu avec peu d'aide du monde extérieur. L'instinct de survie vient d'une motivation interne pour donner à ses enfants une meilleure vie, coûte que coûte. Tout comme l'entrepreneur qui se doit de puiser cette motivation interne à vouloir faire d'abord une différence dans le monde. La récompense financière vient plus tard.

LE RÔLE D'UN COACH

Pour Davender, son rôle auprès des entrepreneurs est de raviver la flamme qui n'est parfois plus aussi puissante qu'elle l'a été. Toutefois, il croit important que les gens d'affaires soient sélectifs dans le choix d'un coach ou mentor, s'abstenant à engager des démarches avec le premier candidat qu'ils rencontrent :

« En 2000, le coaching n'existait pas, maintenant tout le monde s'improvise coach. Je dis s'improvise parce que ce n'est pas assez de simplement lire un livre ou avoir un certificat et de dire "Je suis coach". Quand on cherche un coach, il faut trouver quelqu'un qui a un message particulier et surtout qui pose des questions percutantes qui résonne avec soi. »



Selon lui, la contribution vitale d'un coach est de transmettre son sens de mission et de permission en provoquant l'action audacieuse chez l'entrepreneur. Ses meilleurs mandats sont bien définis par une décision à prendre ou une situation à résoudre, et son impact sur l'entreprise devrait se manifester promptement.

Ce qui le passionne le plus dans son travail, c'est d'aider les entrepreneurs à développer leur sens de leadership, leur clarté personnelle, leurs compétences ainsi que la confiance, le courage et la capacité de se bâtir et de se réaliser.

« Je me distingue des autres mentors en entrepreneuriat par cette dimension du leadership que j'amène. J'ai un sens très stratégique, je peux parler de modèle d'affaires, de stratégie de levée de capital, de techniques de vente, de positionnement, mais je pense que ce qui attire les entrepreneurs vers moi, c'est cette dimension de base du "pourquoi". »

L'IMPORTANCE DE LA PATIENCE

Davender souligne que le développement d'une entreprise requiert du temps et beaucoup de patience. « Trop d'entrepreneurs consacrent toutes leurs réserves financières à créer le produit parfait, pensant qu'au moment de son dévoilement, les clients se jeteront dessus. Du moins, c'est l'impression que donnent les histoires souvent raccourcies présentées par les médias. »

Il faut investir autant d'effort et d'argent dans le développement de son marché que dans son produit. Le modèle d'affaires de son entreprise, comment on crée, on livre et on capte la valeur ajoutée, est l'élément critique du succès. Les deux, le modèle économique et son produit se construisent en parallèle. Le défi est qu'un modèle économique est intangible, invisible, et propre à chaque entreprise et chaque circonstance. D'où l'importance de la patience. On découvre un modèle qui fonctionne à force de faire des essais et surtout des erreurs. Et dès qu'on le découvre, il est vite dépassé et on doit reprendre ses recherches.

« C'est pour cela qu'on dit que cela prend dix ans avant d'avoir un succès instantané. Si votre motivation est monétaire, il y a des moyens beaucoup plus sûrs et rapides de faire de l'argent que de se lancer en affaires », admet Davender.

LE QUÉBEC N'EST PAS LA SILICON VALLEY, HEUREUSEMENT

Bien que plusieurs entrepreneurs se lancent dans une startup avec le rêve d'un mode de vie à la Silicon Valley, il est important d'être conscient du milieu où on implante son entreprise, selon Davender.

Le mode de croissance à la Silicon Valley est le résultat d'une confluence de facteurs unique à l'endroit géographique qui n'est pas transférable ici — heureusement. On voit de plus en plus les failles de cette « mentalité de licorne » qui tient plus à des illusions que des résultats tangibles et durables.

Son expérience lui confirme les avantages de la situation québécoise : c'est un terreau fertile favorisant l'émergence des entreprises durables, performantes et profitables, qui génèrent une forte valeur ajoutée et qui se mesurent aux meilleurs au monde.

« Au lieu de dire think big, il faut dire think small ou think focused », suggère Davender. Le talon d'Achille de l'hypercroissance à la Silicon Valley c'est le désir de dominer le marché en détruisant les concurrents en place, ce qui requiert des investisseurs généreux. Le modèle de croissance à la québécoise favorise une percée en profondeur : devenir la référence incontournable pour un marché hyperdéfini, puis utiliser cette base pour faire son expansion, créneau par créneau. »

Davender s'est impliqué dans le développement de l'écosystème entrepreneurial, autant à Québec qu'à Montréal. Pendant que dans la métropole les premières activités de la nouvelle vague de l'entrepreneuriat se font sentir avec Real Ventures et Founder Fuel, Davender lance en 2010 un projet pilote d'accélérateur à Québec, baptisé « Startup-Académie ». Ce projet a vite attiré l'attention de Québec International, avec qui il l'a transformé en le parcours « FastTrac Québec », affilié avec la fondation Kauffman de Kansas City.

Sa grande fierté était de voir les entrepreneurs issus de FastTrac devenir les piliers de la communauté entrepreneuriale émergente de Québec. Et c'est là qu'il a compris la force de l'approche québécoise : l'entraide. « Le marché québécois est petit », dit Davender. « Mais c'est un endroit idéal pour tester des idées en risquant peu. L'échec devient de plus en plus

permis ici, ce qui est important, car c'est par l'échec qu'on apprend. L'avantage québécois est que la communauté des entrepreneurs est encore bien tissée. Si tu veux rencontrer quelqu'un, c'est possible de le rejoindre en personne. Essayez de faire de même avec Bill Gates! »



Crédit photo : Cyprian Szalankiewicz

L'ENTREPRENEUR, UN PHILOSOPHE

Pour se décrire, Davender Gupta utilise le mot : Possibilités.

« C'est vraiment la ligne directrice dans tout ce que je fais. J'aide les gens à se projeter au-delà des contraintes et ouvrir de nouvelles possibilités. Et, en retour, cela m'oblige continuellement à me découvrir et à me dépasser. »

Pour lui, l'entrepreneuriat est une vocation qui oblige un grand engagement : « de changer le statu quo pour aider des gens, leurs clients, à réaliser

tout leur potentiel. L'entrepreneur voit une opportunité d'aider quelqu'un et de changer leur vie de façon positive en offrant ses talents et ses œuvres ». L'entreprise que bâtit l'entrepreneur, avec son équipe, ses systèmes et ses ressources, n'est qu'un instrument pour amplifier et étendre son impact positif.

Selon lui, il importe que l'entrepreneur s'anime d'une mission profonde, car la grandeur des obstacles est inversement proportionnelle à la façon par laquelle l'entrepreneur se perçoit : il se voit grand et capable de surmonter tous les défis. La vie d'entrepreneur est un combat intérieur quotidien, où l'on trouve sa vraie mesure.

L'ENTREPRENEUR DOIT SE DÉMARQUER ET SUIVRE SA VOIE S'IL SOUHAITE RÉUSSIR.

« Le pire ennemi de l'entrepreneur est d'essayer de faire comme les autres. Si j'essaie de faire comme les autres, je n'aurai jamais de résultats pour moi-même. C'est très difficile parce qu'on veut avoir les réponses toutes cuites, mais le problème, c'est que la mission est unique à chacun. Il faut se donner la permission de façonner son entreprise pour que ce soit le reflet du meilleur de soi. »

« Il faut se donner la permission aussi d'être quelque peu philosophe, de vouloir explorer pourquoi on veut la bâtir, son entreprise, car cela requiert toutes ses énergies, même davantage. La réponse doit parvenir de l'intérieur et non d'une pression externe que ce soit l'environnement, le besoin d'argent ou quelqu'un d'autre. » Ce n'est pas pour rien que les entrepreneurs les plus influents écrivent des livres qui explorent non seulement leurs méthodologies, mais surtout pourquoi ils ont été en affaires et les leçons de vie qu'ils ont apprises.

PAS DE RETRAITE À L'HORIZON

Davender Gupta s'imagine vieillir en faisant son métier. Il souhaiterait encore agir à titre de coach au sein de startups dans le besoin, mais aimerait bâtir davantage le volet communication de sa perspective de l'entrepreneuriat.

En effet, il s'imagine prendre un tournant vers une philosophie de meneur de pensées par le biais de conférences et des formations auprès de différents groupes et entreprises. « Je ne prévois pas prendre ma retraite de sitôt, puisque je peux vivre ma vocation à tout âge. J'espère être pertinent même quand j'aurai 70, 80 et même 90 ans », confie-t-il d'un sourire complice.



Crédit photo : Allison Corder

François Audet

L'humain avant tout

Groupe Patrimoine - Humanitae



REVENIR DE LOIN

Loin de l'idée de s'en vanter, François se plaît à dire qu'il a eu un passé assez chaotique avant sa vie d'entrepreneur. C'est dans des conditions loin d'être idéales qu'il a grandi avec son frère et sa sœur. Il était fréquent que le loyer ne soit pas payé à la fin du mois, qu'ils doivent partager des repas ou bien que le frigo soit tout simplement vide parfois. C'est sans gêne qu'il raconte que ses parents n'avaient tout simplement pas d'argent et qu'ils étaient alcooliques. François se souvient d'une fois, quand il était allé faire l'épicerie avec son père et qu'une fois à la caisse ce dernier avait prétendu avoir oublié son portefeuille afin de faire ouvrir un compte alors que le jeune François voyait pourtant son portefeuille dans sa poche. C'est en le questionnant à ce propos qu'il comprit que celui-ci était vide.

En grandissant dans de telles conditions, François était un jeune garçon très gêné. C'est lorsqu'il a découvert le cannabis qu'il a finalement trouvé une solution pour combattre cette gêne et puis plus tard ce fut l'alcool. Ces remèdes pour combattre sa gêne sont vite devenus de mauvaises habitudes qui, selon lui, ne faisaient pas bon ménage avec son caractère.

Cette époque est toutefois loin derrière l'entrepreneur qui au mois d'août dernier a célébré 25 années de sobriété. Selon François, ce fut probablement le meilleur choix qu'il puisse faire, disant aujourd'hui que sa vraie vie a débuté lorsqu'il avait 28 ans (âge auquel il a arrêté de consommer).

Un des éléments de cette époque qui fait toujours partie de la vie de François est sa femme Isabelle avec qui il entretient une magnifique relation depuis maintenant 37 ans. Le couple a aujourd'hui trois merveilleuses

filles âgées de 17, 21 et 23 ans. C'est grâce à leurs bons choix que François et Isabelle ont pu bâtir cette belle vie qu'ils ont aujourd'hui.

DEVENIR ENTREPRENEUR

Ce n'est pas par opportunité, mais plutôt par choix que François est devenu entrepreneur. Pourtant, il n'avait aucun problème à avoir un employeur et à travailler en équipe, puisqu'en fait, il ne travaille pas vraiment seul. C'est plutôt la quête de liberté qui l'a poussé à faire ce choix et de partir à son propre compte.

Mon rêve à moi c'était vraiment d'avoir une carte de guichet automatique, parce que dans le temps il n'y avait pas vraiment de carte de crédit, mais je me souviens avoir dit: « J'espère qu'un jour je vais avoir une carte pour pouvoir acheter ce que je veux avoir et que ça passe, parce que parfois ça ne passait pas parce que tu n'avais pas assez d'argent dans ton compte. » Ça, j'ai vécu ça, alors pour moi, c'était un peu ça mon « Goal », ce n'était pas d'être millionnaire, d'avoir tant de bâtisses ou d'avoir tant d'employés, c'était d'avoir ma liberté, une certaine autonomie, partir en voyage quand je veux.

C'est alors en 1996 que François et son équipe ont procédé à l'ouverture de leur première résidence pour personnes âgées, la résidence Charles Renaud à Charlesbourg au coin de la 55^e et de la 56^e rue. Groupe Patrimoine a par la suite continué sur cette lancée ouvrant une résidence par année sur une période de 6 ans profitant par le fait même d'un marché très fort à l'époque.

À la suite de ses débuts dans le monde entrepreneurial, François s'est vite aperçu que même sans argent, il est possible de réaliser de belles choses. C'est avec fierté qu'il partage aujourd'hui son idée, fondée sur son histoire, selon laquelle il y aura toujours du financement disponible pour les bonnes idées.

Pour François, l'idée de devenir entrepreneur n'était probablement pas le résultat d'un pur hasard. Bien qu'il n'ait pas vraiment eu d'exemple de grands succès entrepreneurial dans son entourage immédiat, le concept lui était bien présent. Son père était en affaires, mais cela avait toujours été difficile, quant à sa mère, elle était employée. En ce qui concerne les beaux parents de François, de qui il est très proche et avec qui il a développé une belle relation, ils étaient tous deux employés, mais ils étaient également propriétaires de quelques immeubles à logements.

Pour le président fondateur de Groupe Patrimoine, le meilleur exemple entrepreneurial qu'il ait eu lui est venu plus jeune, lorsqu'il était boulanger. Il s'agissait de Roger Kérouack qui travaillait alors à son compte et qui lui a montré qu'il était important de mettre de l'argent de côté, de s'acheter un petit immeuble dans le but de pouvoir le louer et s'acheter une maison une fois l'immeuble à logements payé.

Je l'ai d'ailleurs invité récemment dans des événements, il a trouvé ça l'fun puisqu'à l'époque, il ne pensait pas que son message allait entrer comme ça dans la tête d'un jeune et qu'il allait s'en aller comme ça. Ce n'était pas un mentor, puisqu'il ne savait pas que c'était ce que j'allais devenir, mais il a certainement été un modèle.

Aujourd'hui, en prenant quelques instants pour regarder derrière, François est toujours aussi satisfait des chemins qu'il a empruntés pour se rendre où il est aujourd'hui. Il a vite compris les rouages du monde de l'entrepreneuriat et a su mettre à profit les différentes expériences de sa jeune carrière, de sorte que même en lui donnant la possibilité de retourner en arrière afin de se donner un conseil à lui-même, il se dirait tout simplement de continuer à croire et à persévérer pour atteindre ses objectifs.

UN DOMAINE PARTICULIER

Dans le monde de l'entrepreneuriat, certains entrepreneurs choisissent de faire affaire dans plusieurs domaines, alors que d'autres aiment choisir des domaines plus vastes offrant bon nombre d'avenues, comme celui de l'immobilier, mais rares sont ceux qui choisissent de se spécialiser dans une voie adressée à une clientèle aussi précise que celle que François Audet a choisie.

Groupe Patrimoine se spécialise dans la mise sur pied et la gestion de résidences pour personnes âgées, tout comme Humanitae qui touche une clientèle encore plus précise, nous reviendrons d'ailleurs sur ce merveilleux projet un peu plus tard dans le chapitre. Maintenant, la question qui se pose est : comment en vient-on à choisir ce domaine ?

Pour François, la réponse à cette question n'est pas totalement claire. C'est quelque chose qui l'interpellait, encore une fois probablement dû à son côté humain. Pourtant, en 1996 lors du développement de la résidence Charles Renaud, il n'existait pas encore de marché pour ce type de résidences, il s'agissait donc d'un choix relativement avant-gardiste.



M. François Audet avec M. Jean-Pierre et M. Marc-André
Coallier, les porte-parole de Groupe Patrimoine

VIVRE À TRAVERS SES PROJETS

À en croire ses propos, François Audet est toujours très loin de la retraite. Rien ne le motive plus que le développement et la mise sur pied de nouveaux projets et c'est ce qu'il vit actuellement avec Humanitae. À un certain moment dans sa carrière, il avait pris une pause d'environ quatre ans durant laquelle il a travaillé à réaliser quelques projets personnels, comme la construction d'une maison pour lui et sa famille ainsi que l'achat et l'opération d'un lot à bois. Toutefois, il s'est rapidement aperçu que ce n'était pas assez pour combler son côté entrepreneur. Il avait besoin de revenir aux projets d'envergures. Tout le monde carbure à quelque chose, pour François, ce sont les projets à travers lesquels sont reflétées ses valeurs et sa personnalité. C'est ce qui le motive et ce qui le rend heureux, comme entrepreneur et comme humain.

VOYAGER POUR S'INSPIRER

Selon François, une des caractéristiques les plus importantes pour un entrepreneur est d'être constamment en quête d'innovation et de perfectionnement. Afin d'y arriver, il est important de demeurer à l'affût de ce qui se fait dans notre domaine, chez nous comme ailleurs dans le monde. Voyager dans d'autres régions du monde est un excellent moyen de s'informer des pratiques différentes qui sont en place dans certains pays. Il n'y a rien de mieux que de les voir de ses propres yeux pour comprendre et décortiquer ces pratiques. Ces différents voyages permettent d'ajouter à son bagage de connaissances, de réutiliser chez soi les acquis faits à l'étranger et même de s'inspirer dans la mise sur pied d'idées novatrices. C'est d'ailleurs ce qu'ont fait François et son équipe dans le cadre du développement de Humanitae.

REDONNER

Même s'il est discret à ce sujet, probablement dû au côté humble de sa personnalité, François démontre aussi son côté très humain dans son désir de redonner à la société. Il a récemment partagé une partie de son histoire à des jeunes d'une école secondaire. C'est quelque chose qu'il souhaitait faire depuis un moment et qu'il voudrait continuer à faire dans l'avenir. François fait également partie des administrateurs de La Société Alzheimer Québec regroupant les régions de Charlevoix, Portneuf et Québec. Une cause qui est directement en lien avec la mission de Humanitae, ce projet unique et novateur dont il sera question un peu plus loin.

CROIRE

Le message que François aimerait laisser aux entrepreneurs ainsi qu'aux futurs entrepreneurs est de croire. Croire en vous et croire en vos idées! Ce n'est pas un secret pour personne, le monde de l'entrepreneuriat est

dur, il demande des efforts et des sacrifices que vous n'auriez pas à faire dans un emploi régulier. Ces actions sont beaucoup moins difficiles à faire lorsqu'on croit en ses moyens et en l'atteinte de ses objectifs. Si c'était facile, tout le monde le ferait, il ne faut pas se décourager et continuer de croire chaque jour. Il faut aussi être en mesure d'amener ceux qui nous entourent à croire en nos idées et à se joindre à nous, dans le monde qu'est celui de l'entrepreneuriat, le nombre fait la force lorsqu'on sait bien s'entourer.

Évidemment, il faut aussi savoir persévérer, vous rencontrerez probablement plus de « non » que de « oui » durant votre parcours. Vous vous buterez aussi à des embûches auxquelles vous devrez trouver des solutions, utilisez-les comme motivation pour avancer.

De mon côté, c'est ce qui me motive, c'est ce dont je m'aperçois avec l'expérience à 53 ans et c'est ce que ma conjointe me dit après 37 ans de vie commune. Elle me dit: « Toi ça te prend un "non". Un "oui" c'est trop facile. »



M. François Audet accompagné de M. Marc-André Coallier, Mme Aline Pelletier, M. Jean-Pierre Coallier, Mme Éthelbert Pelletier, Mme Nathalie Paré et Mme Isabelle Vachon

Toutefois, la croyance ne s'arrête pas là pour François, il est important d'avoir confiance en la vie et en ce qu'elle peut nous apporter, tout comme il est important de croire en la relève qui pousse!

Nous avons cinq nouveaux employés qui viennent d'arriver, ça change énormément la dynamique et j'adore ça. Ils apportent une vague de positivisme et de nouvelles idées. Ils n'ont pas le blocage de l'expérience, car ils ont moins eu de « non » dans leur vie alors ils veulent du « oui », ils veulent défoncer des portes et prendre une place que je n'aurais pas pensé vivre. C'est ce que je vis en ce moment et j'aime ça.

HUMANITAE

Voici finalement venu le temps de vous en dire davantage au sujet ce projet novateur. François tient à le préciser, cette idée n'est pas seulement venue de lui, mais de toute son équipe. Inquiétés par la maladie d'Alzheimer et par les effets qu'elle a sur les résidents de leurs établissements, François et son équipe ont cherché à comprendre cette maladie et à prendre des initiatives visant à faciliter la vie de ceux qui en sont atteints.

En 2010, Groupe Patrimoine à procéder à la mise en place d'unités de soin dans leurs résidences pour les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer. Cependant, François s'est vite rendu compte que le besoin était beaucoup plus grand et il s'inquiétait de l'attente vécue par les résidents. C'est avec l'aide de son équipe qu'ils ont cherché à trouver des solutions. Lorsqu'ils ont eu vent de ce qui se faisait déjà ailleurs, notamment aux Pays-Bas, ils ont pris le premier vol afin d'aller observer leurs infrastructures et celle d'autres pays. C'est finalement en isolant les points forts de chaque infrastructure visitée, en les regroupant ensemble et en les adaptant au climat ainsi qu'à la culture du Québec que l'idée d'Humanitae a vu le jour.

Grâce au travail de cette grande équipe composée de Groupe Patrimoine, de nombreux experts comme le Dr Philippe Voyer gardien du projet, de nombreux employés et de bénévoles, Humanitae est maintenant opérationnel et compte 170 unités réparties en maisonnées de 14 à 15 chambres.

Voici un résumé en points de ce qui fait d'Humanitae un projet unique :

- Il s'agit réellement d'un concept intégré : de sa philosophie à l'architecture en passant par la formation.
- C'est le seul endroit avec un concept d'avant-scène et d'arrière-scène aussi bien réalisé.
- Le premier bâtiment au monde construit en hauteur sous forme de maisonnée
- Il comprend des éléments uniques :
- La plus grande cour extérieure incluant fermette, emplacement pour feu de camp, lac avec son camp de pêche et sa corde de bois, jardins au sol
- Le rez-de-chaussée n'a aucun comparable avec son coin jardinage, son magasin général, salle de jeux pour les enfants, son piano-bar, son salon de beauté qui inclut un meuble dont le design est fait pour les aînés atteints de problèmes cognitifs
- Une technologie favorisant la sécurité et la qualité de vie en préservant le sommeil
- On retrouve 36 salles thématiques pour favoriser la stimulation et l'occupationnel

- On retrouve 6 salles familiales privées pour des rencontres et célébrations. Les proches peuvent même y dormir gratuitement.
- Un accueil des bénévoles inégalé
- Une alimentation adaptée incluant le manger-mains
- Une dotation qui promeut la qualité de vie avec le plus grand nombre d'éducateurs spécialisés dans un milieu de vie pour la clientèle atteinte de problème de mémoire.
- Un programme de formation qui utilise une andragogie contemporaine : vidéo, validation des apprentissages, rétroaction personnalisée et coaching clinique.
- Une tarification basée selon le niveau d'autonomie du résident, ce qui permet une dotation évolutive.



Mme Nathalie Paré, Mme Marguerite Blais ministre responsable des Aînés et des Proches aidants, M. François Audet et Mme Isabelle Vachon, lors d'une journée porte ouverte de Humanitae.

Vincent Bernier

Le visionnaire



Originaire de Saint-Lambert-de-Lauzon sur la Rive-Sud de Québec et père de deux grandes filles, Ève et Charlotte, Vincent Bernier a toujours été intéressé par le monde des affaires. Cet entrepreneur diplômé de l'Université Laval en communication et sciences politiques a touché à bien des sphères de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, il est principalement reconnu en tant que fondateur et président du Groupe Bemesa où il offre des services d'accompagnement aux entreprises émergentes de type startup.

Dès son jeune âge, Vincent était en contact avec des entrepreneurs, dont son grand-père ainsi que sa mère. Cette dernière effectuait le commerce de l'agneau du Québec. D'ailleurs, son entreprise, Sélection Berarc, est toujours dans la famille; c'est le frère de Vincent qui l'a reprise.

De l'autre côté, son père était fonctionnaire au ministère de l'Agriculture, ce qui a permis à Vincent « de voir les deux côtés de la médaille » : celui de l'entrepreneuriat et celui de salarié.

« Mes parents ne nous ont jamais mis un frein dans nos ambitions de carrière. » Tant et aussi longtemps que leurs quatre enfants étaient heureux et accomplis, ils étaient satisfaits.

Même qu'aujourd'hui, son père s'implique dans plusieurs de ses projets avec le Groupe Bemesa. L'apport de son père à l'entreprise est important aux yeux de Vincent puisque la famille figure au premier rang des priorités de l'entrepreneur.

« C'est le rêve de tous enfants de travailler avec ses parents, c'est porteur d'une grande richesse. »

Vincent a œuvré dans différents secteurs des affaires depuis qu'il est sur le marché du travail, notamment au sein du ministère de la Santé, de l'équipe de hockey professionnel des Nordiques de Québec, du Centre de congrès de Québec et de la Chambre de commerce française du Québec.

À titre de représentant des ventes et du marketing chez les Nordiques de Québec, en 1994, l'entrepreneur a connu des modèles et des mentors du monde des affaires, dont Marcel Aubut, ancien président, directeur général et propriétaire des Nordiques, ainsi que Marcel Jobin, un des membres impliqués dans la fondation des Nordiques.

« C'était une expérience institutionnelle incroyable pour moi. C'était une grosse compagnie. À l'époque, c'était la compagnie pour laquelle n'importe qui aurait voulu travailler à Québec. »

Pour l'entrepreneur qu'il est devenu, M. Jobin a fait une différence dans sa carrière qui était jeune à l'époque. « Il a été impliqué dans à peu près 25 conseils d'administration en même temps. Ça a été lui mon mentor. Il me disait tout le temps : "Tu es allé à l'école de Marcel Aubut et maintenant, tu es à l'université de Marcel Jobin". Il me demandait de lui parler de mes problèmes d'affaires et me donnait des solutions et des conseils. »

C'est d'ailleurs Marcel Jobin et Marcel Aubut qui ont parrainé Vincent lors de son entrée au Cercle de la Garnison de Québec, en 1999. L'homme d'affaires s'implique depuis 25 ans au sein de ce club sélect de réseautage et de rencontres d'affaires vieux de 135 ans.

Après la vente de l'équipe de hockey des Nordiques, Vincent a été embauché à la Société du Centre des congrès de Québec où il était responsable

des marchés associatifs autant au Québec qu'à l'international, ce qui l'obligeait à être loin de la maison une quinzaine de jours par mois. C'est en partie grâce à cet emploi qu'il a rempli son carnet de contacts et forgé des amitiés d'affaires à travers le monde.

Après sept ans chez la Société du Centre des congrès de Québec, l'entrepreneur a quitté pour fonder une famille. Comme les voyages d'affaires étaient fréquents et que son emploi du temps était surchargé, il a fait le choix difficile d'abandonner un poste convoité par plusieurs.

« Les gens me trouvaient fou de laisser de côté un emploi prestigieux avec beaucoup d'avantages sociaux. C'était presque mal vu. »



N'AVOIR QUE SOI-MÊME COMME PATRON

Depuis le début de sa carrière, Vincent a toujours aimé le monde de l'événementiel. Il a d'ailleurs organisé le gala de la Jeune chambre de commerce de Québec (JCCQ) à plusieurs reprises dans les années 90' comme il s'impliquait au sein de cette organisation. Il y a d'ailleurs remporté le prix de Jeune personnalité d'affaires en 1997.

Il a entre autres démarré une entreprise de communications à l'époque : Vincent Bernier Communications, un projet qui a été bénéfique pour sa carrière. « J'ai dû fonder ma propre compagnie pour me créer de la job. C'est ainsi que j'ai été connu dans le milieu, notamment grâce aux événements que j'organisais et mes différentes implications sociales. En connaissant mieux le milieu et les gens qui y œuvraient, j'ai commencé à avoir du succès dans mes opérations. »

C'est ainsi qu'il a commencé à goûter à l'entrepreneuriat. Depuis qu'il a fondé le Groupe Bemesa et qu'il s'y implique à temps plein, il ne revient pas en arrière.

« Ça vaut beaucoup être son propre patron. J'aimerais pouvoir le quantifier, ça réduit énormément le stress. Par contre, on prend moins de vacances. Prendre cette décision, ce n'est pas une question d'argent, mais plutôt un choix de qualité de vie pour moi. C'est plus stressant financièrement parlant; c'est ça la chose la plus difficile à laquelle un entrepreneur doit faire face. »

Comme la vie familiale et les accomplissements de ses enfants sont des priorités chez lui, le rôle d'entrepreneur lui va à merveille. Ainsi, il organise son emploi du temps pour prendre part aux différentes activités auxquelles ses enfants participent.

« C'est très difficile de concilier le travail, la famille et les loisirs. Ça dépend toujours des patrons que tu as et dans quel secteur tu travailles. J'ai été obligé de laisser tomber le Centre des congrès pour avoir une famille puisque j'étais à l'étranger vingt jours par mois. Depuis le Groupe Bemesa, c'est beaucoup plus facile. »

Selon lui, il est important qu'un entrepreneur s'entoure de partenaires qui combleront ses faiblesses en affaires. C'est un autre défi important qui se dresse sur la route de l'entrepreneuriat puisque plusieurs pièges attendent ceux qui se lancent dans ce monde.

« Au début de ma carrière, je travaillais pour des organisations où j'avais une certaine sécurité, mais quand on devient entrepreneur, il n'y a plus de protection. Il faut réussir à voir au travers des arnaques, des fraudes et de toutes les embûches qui se dressent devant un entrepreneur. Avec le Groupe Bemesa, je me suis entouré de gens qui amoindrissent les faiblesses de l'entrepreneur que je suis. »

UNE ENTREPRISE À SON IMAGE

Chez le Groupe Bemesa, Vincent s'investit dans différentes startups pour les aider à se développer et pour les outiller au maximum afin qu'elles réussissent. Il souhaite réaliser les idées les plus novatrices d'autres entrepreneurs en les dirigeant vers le chemin du succès puisque pour réussir dans le monde des affaires, il faut faire face à plusieurs défis que Vincent Bernier connaît bien.

« Si je ne crois pas en une idée et que ça n'allume pas de passion en moi, je ne m'implique pas. Ce n'est pas que l'idée n'est pas bonne, c'est que j'ai besoin de passion pour m'y investir. Mon leitmotiv c'est "Soyez passionnés". Soyez passionnés dans ce que vous faites, même dans vos temps libres et entourez-vous de passionnés! »

De plus, l'entrepreneur s'implique dans une foule de conseils d'administration et tire avantage de ces expériences. Il a agi à titre d'administrateur, de vice-président communication et de directeur général à la Chambre de commerce française au Canada pendant dix ans. Ce qui lui a permis de développer une expertise du milieu des affaires de l'axe France-Québec. Si bien qu'il s'est impliqué dans la distribution de la boisson apaisante Slow Cow en France, Belgique et Afrique de l'Ouest avec le Groupe Bemesa.

Cette opération a été un défi de taille pour l'entrepreneur qui a dû se mesurer aux géants du monde des boissons énergisantes qui ne désiraient pas voir sa boisson sur les tablettes puisqu'elle provoque l'effet inverse de ces produits populaires. Malgré toute cette adversité, rien ne semble insurmontable pour cet entrepreneur.

De plus, il est président de la Chambre économique Canada-Europe. Ce poste, accompagné de ses voyages d'affaires, est une source inépuisable d'inspiration pour Vincent et lui permet de surveiller le marché en constant développement.

« C'est au sein des activités de la Chambre de commerce Canada-Europe que je puise mes idées, dans mes voyages et mes nouvelles relations aussi. J'aime toujours garder une veille technologique afin de savoir quelles sont les nouvelles pratiques et entreprises qui émergent. Puis, j'en profite aussi pour partager mon savoir à mes amis qui évoluent dans des marchés moins développés. »



DES IMPLICATIONS QUI CHANGENT LE MONDE

Assoiffé du monde des affaires, Vincent est également un passionné de sport. Au cours de sa carrière, il s'est impliqué dans une multitude de causes et a souvent rallié le sport à son travail.

Lui qui a joué au hockey au Collège de Lévis lorsqu'il était plus jeune a réalisé l'activité Célébrons l'excellence à Québec aux côtés de Marcel Aubut en 2006. L'événement invitait la population à venir célébrer l'excellence des athlètes olympiques canadiens pendant le congrès annuel du comité olympique canadien qui se déroulait au même moment à Québec.

Ce sont près de 50 000 personnes qui ont participé à l'événement où plusieurs artistes de la chanson offraient également une performance. Cette expérience a permis à l'entrepreneur de toucher à toutes les sphères de l'organisation, de la gestion des bénévoles aux partenariats financiers en passant par les relations avec les médias et les partenaires.

De plus, Vincent s'est impliqué dans la Classique hivernale Bauer 2019 au profit du Service d'aide alimentaire de Charlevoix Est où d'anciens joueurs de la Ligue nationale de hockey (LNH) viennent jouer une partie afin d'amasser des fonds. Ce sont 100 000 \$ qui ont été récoltés pour le Service d'aide alimentaire de Charlevoix Est comparé à 50 000 \$ lors de l'édition précédente.

Pour l'entrepreneur qui avait notamment pour mission d'augmenter les retombées financières de l'activité, on peut dire que c'est mission accomplie autant pour lui que son équipe.

Tôt dans sa carrière, Vincent voulait faire une différence dans la communauté. Il a été recruté, en 1992, pour lancer la ligne Drogue : *Aide et Référence* à travers le Québec. Ce service de soutien, d'information et de référence téléphonique aux personnes toxicomanes est d'ailleurs toujours en service aujourd'hui.

L'entrepreneur avait pour mandat de trouver un porte-parole, créer l'image de marque, assurer le déploiement provincial, la création d'un plan de campagne d'affichage et de diffusion médiatique avec un petit budget. C'est grâce à la passion reliée à cette cause qu'il a à cœur qu'il a réalisé avec succès ce projet d'envergure.

Vincent Bernier continue de s'impliquer dans différents projets de la Chambre économique Canada-Europe. Il a également déjà été nommé gouverneur du cocktail-bénéfice du Centre Durocher et président de la campagne Centraide à trois reprises pour ne nommer que ceux-là.

« Ce n'est pas juste de travailler et faire de la business, c'est aussi de s'impliquer dans notre communauté pour qu'il y ait des retombées économiques, j'adore ça. Tout comme avec le Centre des congrès qui représentait des retombées économiques directes et importantes pour la région. On parle de 90 à 100 M\$ qu'on amène directement dans l'économie. Ça m'a

toujours habité. Aujourd'hui, j'essaie de le faire à travers nos entrepreneurs en les aidant à se développer, créer des emplois et de la richesse. »

Ayant à cœur la prospérité des différentes régions du Québec, l'entrepreneur s'est également impliqué comme vice-président de la Fondation Chefs d'entreprises dans le dossier du sauvetage du Chantier Davie situé à Lévis. Puisque le chantier maritime lévisien, qui est le plus grand chantier maritime au pays, n'a pas été inclus dans la Stratégie nationale de construction navale canadienne, Vincent s'est battu aux côtés de la Davie pour que le gouvernement fédéral octroie des contrats aux travailleurs du chantier.

L'entrepreneur avait à cœur cette opération puisque les retombées économiques de la Davie touchent la province ainsi que des milliers de travailleurs et de familles. Il a prêté main-forte au chantier en ce qui concerne les relations de presses, il a mobilisé les fournisseurs et a offert tout son support.



« ON DIT DE MOI QUE JE SUIS UN ENTREPRENEUR VISIONNAIRE »

Au cours de sa carrière, Vincent a toujours été à l'avant-garde dans ses projets, même que quelques fois, il était un peu trop en avance sur son temps. Ce fut le cas avec l'équipe de basketball professionnel des KEBS de Québec où il a occupé le poste de président et directeur général de la formation qui évoluait dans la Premier Basketball League. L'équipe des KEBS représentait un beau projet : elle réussit à évoluer au sein de la *American Basketball Association (ABA)* et la *Premier League Basketball (PLB)* et fut un des membres fondateurs de la *National Basketball League (NBL)* en 2011.

Aujourd'hui, le projet aurait été un franc succès et aurait attiré un plus grand lot de spectateurs avec la montée en popularité canadienne du sport, en raison des récents succès des Raptors de Toronto de la National Basketball Association, croit l'entrepreneur. « Le marché de Québec n'était tout simplement pas prêt à avoir une équipe de basketball professionnel. »

Encore à ce jour, les racines de Vincent font surface. Le mode de vie agricole qui était au cœur des coutumes de sa famille, compte tenu de l'entreprise de sa mère, fait toujours partie de certains projets dans lesquels il s'implique.

« J'aime le plein air, la ferme et la nature. J'ai parti une compagnie qui s'appelle Mouska Chanvre. On fait pousser du chanvre pharmaceutique. »

Une fois de plus, l'entrepreneur a saisi l'opportunité en constatant l'engouement de plus en plus présent pour ce type de produits. Ses parents sont également impliqués dans ce projet, malgré qu'ils soient rendus à plus de 75 ans. Tout comme son père, Vincent s'imagine encore au boulot à cet âge.

Tout comme sa famille, l'entrepreneur s'est investi à plusieurs reprises dans le domaine de l'élevage. Il a d'ailleurs déjà possédé sa propre ferme. En 1997, il a été élu président du syndicat des producteurs d'agneaux de la région Québec-Appalaches. Aussi, il a occupé le poste de vice-président de l'exécutif du Congrès mondial du mouton et de la laine en Nouvelle-Zélande en 2001, ainsi que le poste de président du comité organisateur du congrès en 2004.

Ces implications témoignent de l'importance des valeurs familiales aux yeux de cet entrepreneur qui n'a pas peur de s'engager dans tous les secteurs d'activités de l'entrepreneuriat.

QU'EST-CE QU'UN ENTREPRENEUR ?

Pour le président du Groupe Bemesa, un entrepreneur doit s'armer de patience et de passion, s'il veut réussir. Ce sont des qualités qui ont toujours été naturelles chez lui et qui expliquent une partie de son succès.

« Je suis capable de me mettre dans les souliers de mes clients et d'avoir une vision. Les gens disent que je suis visionnaire, un peu en avant de mon temps. Également, il faut être passionné, vraiment patient, loyal et à l'écoute de son monde, de ses clients, de ses employés ainsi que du marché. »

Il soutient également que les clients doivent être chéris puisqu'ils sont en étroite corrélation avec le succès ou non d'une entreprise.

Aussi, la confiance envers les gens est essentielle pour réussir dans le monde parsemé d'embûches de l'entrepreneuriat. C'est pourquoi il croit qu'il y est important de s'entourer d'une équipe solide et de confiance.

« J'ai toujours des partenaires dans mes différents dossiers. Ce n'est pas possible de travailler tout seul dans ce monde-là. C'est important d'avoir des experts juridiques, en comptabilité, en fiscalité, en communication, en design graphique, etc. Si on n'est pas capable de faire confiance aux gens, on n'est pas à la bonne place en tant qu'entrepreneur. »

Le temps est souvent le pire ennemi du nouvel entrepreneur puisqu'il faut laisser le temps à une entreprise de croître, selon l'homme d'affaires. Faire éclore une entreprise prend du temps et de la passion.

« Si tu tires sur la fleur, tu la déracines plutôt que de la laisser pousser. Il faut laisser aux compagnies le temps de prendre de l'essor. L'appât du gain rapide n'est pas une bonne façon de voir l'entrepreneuriat. »

UN AVENIR SANS RELÂCHE DANS LA MIRE

Pour Vincent Bernier, il n'est pas question d'une retraite dans les prochaines années. L'entrepreneur adore son travail et l'impact qu'il peut avoir sur la société.

« J'aimerais ça travailler jusqu'à 75 ans, peut-être ? Je ne me vois pas arrêter de travailler, on dirait que je ne fais que commencer. J'ai encore bien des projets dans ma tête et sur la table parce que les nouvelles technologies n'arrêtent jamais d'évoluer. J'ai l'impression que lorsque je me couche le soir, j'ai aidé à faire avancer la société parce que j'ai la chance de travailler au cœur de solutions émergentes. »

Par contre, il commence à penser à la relève, un projet qui est souvent incertain pour les entrepreneurs puisque trouver les bonnes personnes n'est pas si simple. Il aimerait qu'un jour ses enfants ou ses futurs petits

enfants puissent reprendre le Groupe Bemesa pour que l'entreprise reste dans la famille et continue de faire la différence.

Les valeurs familiales ont toujours été et resteront au cœur des priorités de l'entrepreneur. « C'est important pour moi de rester proche de ma famille, ça permet de nourrir la passion. Dans les années à venir, j'aimerais aussi prendre un peu plus de temps pour moi. »

Depuis peu, il s'implique de nouveau à la Jeune chambre de commerce de Québec à titre d'ambassadeur. Il voit une opportunité de recruter de jeunes entrepreneurs prometteurs afin d'agrandir son équipe et assurer cette fameuse relève. Il pourra ainsi leur déléguer certains de ses clients et développer un plus grand nombre de projets innovants.

Il y a quelques années, le Groupe Bemesa possédait des bureaux à Mexico City pour les entreprises québécoises qui s'y étaient installées. Ce projet passionnait Vincent qui avait développé plusieurs liens d'affaires là-bas. Comme le gouvernement fédéral conservateur de l'époque avait resserré certaines mesures avec le Mexique, l'entreprise avait pris la décision de cesser ses activités dans ce coin du monde.

Depuis, la situation s'est rétablie et Vincent pense de plus en plus à développer de nouveau un point de service à Mexico City. On peut croire que l'entreprise québécoise remettra les pieds en sol mexicain d'ici les prochaines années, espère le président du Groupe Bemesa qui ne cesse d'imaginer une foule de projets ambitieux pour son entreprise.

CONSEILS D'AMI POUR LES ENTREPRENEURS

Aux entrepreneurs et à tous ceux qui souhaitent se lancer en affaires, Vincent affirme qu'il est important de se coller à ses passions et de profiter

de toutes les expériences qui se trouveront sur le chemin de l'entrepreneuriat. Ces épreuves outillent l'entrepreneur afin de passer par-dessus les autres défis qui se dresseront devant lui tout au long de son parcours entrepreneurial.

« Il faut croire en soi et en ses rêves ainsi qu'être tenace. Tout ce qu'un entrepreneur expérimente fait de lui une meilleure personne et un meilleur entrepreneur. Chaque expérience qu'on vit nous amène ailleurs et nous fait grandir. »

Il est aussi primordial pour le président du Groupe Bemesa d'avoir envie de faire une différence dans le monde. Pour lui, c'est un besoin qui est ancré dans sa personnalité depuis qu'il est jeune et il a toujours souhaité faire profiter de ses aptitudes au plus grand nombre de gens possible.

« J'ai servi la messe pendant sept ans, j'ai toujours été proche du côté humain de la religion depuis ma tendre enfance. J'ai ce don-là, je suis capable d'aider et de faire une différence, il faut que je l'utilise. »

De plus, un entrepreneur qui connaît le succès aime également être au service de la collectivité, selon Vincent. C'est un des aspects de son travail qui le motive à continuer. Il souhaite s'impliquer dans des causes entrepreneuriales, via le suivi et l'aide qu'il offre aux entreprises émergentes, ainsi qu'au sein de causes philanthropiques, via différents conseils d'administration et collectes de fonds.

Une chose est sûre pour Vincent Bernier, les affaires le passionnent, c'est pourquoi il continuera de mettre à profit son savoir-faire afin de continuer à changer le monde à sa façon.



Photo du lancement du livre Leclerc en Provence édité par Vincent Bernier du Groupe Bemesa et écrit par Robert Filion en compagnie de l'artiste Raynald Leclerc

Remerciements

Je tiens à remercier de tout cœur les entrepreneurs(es) qui ont généreusement contribué à bonifier cet ouvrage Dans la Jungle des affaires en faisant part de leurs parcours et de leurs réflexions face à l'entrepreneuriat.

Isabelle Huot : Docteure en nutrition, Fondatrice du concept Kilo Solution

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-isabelle-huot-kilo-solution-2019-10-29>

Cécile Condé : Spécialiste en gestion de crise et Coach professionnel

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-cecile-condee-coaching-2019-11-13>

Geneviève Desmarquis : Intervenante sportive et athlète internationale et propriétaire de D'MARKI

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-genevieve-desmarquis-dmarki-coaching-2019-11-20>

Chantal Arguin : Arpenteure-géomètre et propriétaire du Groupe Trifide

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-chantal-arguin-arguin-et-associes-2019-11-06>

Joannie Charron Notaire et propriétaire chez BMC Notaires inc.

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-joannie-charron-bmc-notaires-2019-10-31>

Marc Drolet : Propriétaire de Drolet Construction

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-marc-drolet-drolet-construction-2019-10-30>

François Audet : Président de Résidences du patrimoine

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-francois-audet-2019-11-19>

Philippe Hamel : Jeune chef d'entreprise, Monsieur Chalets

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-philippe-hamel-monsieurchaletscom-2019-11-21>

Davender Gupta : Président du Groupe TEC Canada

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-davender-gupta-the-scaleup-project-2019-11-07>

Vincent Bernier : Fondateur et président du Groupe Bemesa

<https://baladoquebec.ca/#!/niky-radio-dans-la-jungle-des-affaires/niky-radio-entrevue-vincent-bernier-groupe-bemesa-2020-02-10>

Merci d'être si inspirants !

J'aimerais remercier Ann-Alexandre Gauthier et David Couture pour la rédaction de la première version du livre Dans la Jungle des affaires.

Réjean Gauthier,

Président de la Maison d'éditions KARR 4.0

Conclusion

Voici chers lecteurs ce qui conclut le premier tome de la série *Dans la jungle des affaires*. Comme nous, vous avez eu la chance d'en savoir un peu plus à propos de dix entrepreneurs et de leurs différentes histoires ô combien inspirantes!

Cette fin marque aussi, pour nous les auteurs, le terme d'un magnifique projet et d'une expérience inoubliable. Nous voulons prendre quelques lignes pour remercier chaque entrepreneure et entrepreneur qui ont accepté de s'ouvrir à nous afin que nous puissions partager leurs histoires. Nous tenons également à remercier Réjean Gauthier de nous avoir donné la chance de laisser parler nos plumes en vous partageant ces inspirantes tranches de vie.

Nous aimerions aussi vous inviter à faire un don à l'organisme communautaire Le Pignon Bleu dont la mission nous touche tous de près ou de loin. Nous sommes honorés d'avoir pu collaborer avec cet organisme ainsi que chaque acteur et de cette œuvre.

Ann-Alexandre Gauthier et David Couture

SAGACT Services linguistiques



Le Pignon Bleu est un organisme communautaire dont la mission est de contribuer à la sécurité alimentaire des familles de la ville de Québec et de soutenir le développement de ses enfants dans le besoin. De plus, le Pignon Bleu contribue à la formation et à l'insertion au travail des personnes sans emploi.

Le Pignon Bleu offre un véritable milieu de vie et des ressources incontournables afin de nourrir les enfants et les familles de la ville de Québec.

Le Pignon Bleu aspire à bâtir une société plus juste où toutes et tous peuvent grandir pleinement.

Le Pignon Bleu véhicule plusieurs valeurs telles que la solidarité, l'entraide, l'engagement, la responsabilité et le partenariat.

C'est avec enthousiasme que la Maison d'éditions KARR 4.0 vous propose ce premier ouvrage de la série « Dans la jungle des affaires » TOME 1. Une des missions de la maison KARR 4.0 est de donner au suivant, c'est pourquoi un montant de 5\$ par copie vendue de toutes ses œuvres sera remis à différents organismes de bienfaisance de la région de Québec.

Merci de votre contribution et bonne lecture!

Voici les dix entrepreneurs(es)-auteurs(es) qui ont acceptés de vous partager une partie de leur histoire.

Isabelle Huot : Docteur en nutrition, Fondatrice du concept Kilo Solution

Cécile Condé : Spécialiste en gestion de crise et Coach professionnel

Geneviève Desmarquis : Intervenante sportive, athlète internationale et propriétaire de D'MARKI

Chantal Arguin : Arpenteure-géomètre et propriétaire du Groupe Trifide

Joannie Charron : Notaire et propriétaire chez BMC Notaires inc

Marc Drolet : Propriétaire de Drolet Construction

François Audet : Président de Résidences du patrimoine

Philippe Hamel : Jeune chef d'entreprise, Monsieur Chalets

Davender Gupta : Président de groupe, TEC Canada

Vincent Bernier : Président du Groupe Bemesa