

le Mentor

NOUVEAU RESPONSABLE
DU RÉSEAU DE
MENTORAT D'AFFAIRES

Alain Aubut: un plan d'action national pour faire croître le réseau

L'objectif:

Transformer le Réseau de mentorat d'affaires pour en faire un des éléments majeurs de la croissance économique du Québec.

D'entrée de jeu, Alain Aubut se dit très fier de se joindre ainsi à l'ensemble du Réseau de mentorat d'affaires. Il salue le travail de tous les organismes porteurs, chefs mentors et mentors. Et, surtout, il a hâte de mettre la main à la pâte. « C'est le défi de ma vie », affirme-t-il. Questionné sur le nouveau plan d'action national de la Fondation, le nouveau vice-président du

Réseau de mentorat d'affaires de la Fondation de l'entrepreneurship le résume ainsi: « Ça passe par l'implication de nos mentors. Ils constituent les forces vives de notre réseau. Ils ont connu le succès en affaires. Ils ont de l'expérience, des contacts, une intelligence créative, une vision. Il faut se servir de ces atouts pour bâtir un réseau plus solide à la grandeur du Québec. »



Alain Aubut est un homme d'affaires. Mais une conversation avec lui confirme qu'il est avant tout un bâtisseur, un facilitateur et un véritable mentor. Lorsqu'il parle du mentorat, le ton de sa voix révèle son enthousiasme. Et l'admiration qu'il porte aux autres mentors.

Il confie qu'il a eu une véritable révélation lorsqu'il a découvert le mentorat d'affaires. « La différence entre le mentorat et le coaching, c'est qu'en relation mentorale, on n'a pas d'objectifs d'affaires précis. On agit avant tout sur la personne. C'est une relation qui a des répercussions importantes pour le chef d'entreprise. Le mentor va chercher au plus profond des entrepreneurs et les conduit à avoir une meilleure perception de leur entreprise et de leur marché. Les impacts sont incroyablement positifs. »

Alain Aubut a œuvré plus de 25 ans dans le domaine des TI. « Je suis programmeur analyste de formation, dit-il. Mais je n'ai jamais écrit une ligne de code après la fin de mes études, car je me suis tout de suite lancé en affaires! »

Spécialiste de la vente et de la mise en marché, il finit naturellement par embrasser la voie de l'entrepreneurship. En 1988, il

lance Logiciels éducatifs AUBA, qu'il vend à Quebecor Multimedia en 1995. Puis il démarre DM Diffusion Multimédia en 1997, le plus important distributeur de logiciels francophones au Canada. En 2000, il vend cette entreprise à Quebecor Multimedia, puis la quitte alors que le marché du cédérom s'effondre, littéralement assiégé par la montée d'Internet.

Alain Aubut se tourne alors vers la consultation internationale. Il accepte plusieurs mandats de coaching d'entreprise au Maghreb pour le compte de l'ACDI, de la Banque Mondiale et de la Banque africaine de développement. « Ce fut une découverte pour moi, d'échanger avec des chefs d'entreprise. » Le mentorat lui permet de pousser plus loin sa volonté de mousser la réussite des entrepreneurs.

Alain Aubut sillonne déjà le Québec pour mettre en place le plan d'action le plus rapidement possible.

QUI EST Alain Aubut

Suite de la une

Alain Aubut veut consolider le réseau en lui donnant encore plus de crédibilité et de notoriété: « J'entends mettre de l'avant les individus qui forment ce réseau; car c'est le riche parcours de ces personnes qui nous permettra de positionner le réseau à un niveau d'excellence inégalé. »

Le plan s'appuie sur trois axes. Le premier consiste à faire reconnaître l'importance du mentorat dans le développement économique du Québec. Le deuxième aspect,

c'est la force des mentors. « Ces gens ont réussi dans la vie. Ils représentent une véritable encyclopédie qui n'est pas assez utilisée actuellement. Il faut exploiter cette richesse. » Le troisième, c'est d'uniformiser l'infrastructure actuelle à la grandeur du Québec. Les cellules actuelles seront en fait des organismes dotés de leurs propres conseils d'administration, formés de mentors très actifs. Il ajoute: « C'est un développement qui doit se faire de concert avec

les organismes porteurs, tels les CLD, les SADC et les chambres de commerce. »

Pour effectuer ce qu'il qualifie d'évolution du réseau et non de révolution, Alain Aubut s'appuie sur sa propre expérience, puisqu'il a été président de 2008 à 2009 de SAGE (Service d'aide aux entrepreneurs et aux gestionnaires), une cellule de mentorat d'affaires active dans la région de la Capitale-Nationale. Mentor, il est impliqué au sein de SAGE depuis 2005. ■

Par Stéphane Desjardins

fondation de
l'entrepreneurship

Le Mentor

Le magazine du Réseau de mentorat d'affaires de la Fondation de l'entrepreneurship

VOLUME 02

NUMÉRO 02

DEUXIÈME TRIMESTRE 2009

La *Fondation de l'entrepreneurship* est le chef de file d'un mouvement de transformation du développement économique et social au Québec, utilisant l'entrepreneurship comme moyen privilégié.

FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP

Président-directeur général
Mario Girard

RÉSEAU DE MENTORAT D'AFFAIRES

Vice-président
Alain Aubut

Directeurs adjoints
Nicolas Boucher
Michel Routhier
Lawrence Veilleux

Adjointes administratives
Lise Côté
Manon St-Hilaire

LE MENTOR

Rédacteur en chef
Stéphane Desjardins

Recherche
Lawrence Veilleux

Réviseur
Denis Desjardins

Conception graphique
Chic Type Création

Impression
F.L. Chicoine

Distribution
Postes Canada

Journalistes
Pierre Picard
Stéphane Desjardins

Coordination
Pamplemousse Communications

Photographe
stephanie.lachance/L'imagerie.ca
www.limagerie.ca
www.stephanielachance.com

Marketing
Rina Marchand
Fondation de l'entrepreneurship

Dépôt légal, Bibliothèque nationale du Québec

© 2009 *Fondation de l'entrepreneurship*: toute reproduction est interdite sans autorisation du *Service du mentorat d'affaires*.

www.entrepreneurship.qc.ca
mentoratdaffaires@entrepreneurship.qc.ca

Téléphones 418-646-1994, 514-873-3262
Sans frais 1-800-661-2160

De paramédic à entrepreneur

Alors que de nouveaux entrepreneurs sautent dès leurs débuts dans le mentorat d'affaires, d'autres entrepreneurs de plus longue date n'hésitent pas à y avoir aussi recours quant tout baigne dans l'huile pour leur entreprise.

C'est le cas de Sylvain Blanchard, un ambulancier-paramédic qui a fondé Réanimation Sauve-Vie en 1989. Cette entreprise de formation médicale de Granby compte aujourd'hui 101 formateurs et six médecins répartis dans tout le Québec. Elle dispense divers cours, comme la formation de premier répondant et la réanimation cardiaque, à des entreprises de toutes tailles (dont Hydro-Québec, IBM, GE et Bell Hélicoptère).

Devant jongler avec une croissance moyenne de 10% par année et un accroissement similaire de son réseau de formateurs, Sylvain Blanchard reconnaît qu'à un moment donné, il s'est senti dépassé par les événements.

«Ma principale faiblesse comme entrepreneur était sur le plan de la gestion des ressources humaines, souligne-t-il avec modestie. C'est pourquoi j'ai beaucoup profité de l'accompagnement du mentor Paul Bergeron de 2006 à 2008. Cela m'a permis de devenir un meilleur gestionnaire dans cet aspect du monde des affaires.»

Pour ce faire, Sylvain Blanchard a dû effectuer un changement majeur dans sa façon de voir les choses en tant qu'entrepreneur.

«Je suis ambulancier depuis 30 ans. Dans mon domaine, nous sommes formés pour réagir sur-le-champ aux diverses situations auxquelles nous sommes confrontés. En affaires, c'est tout autre chose. Il faut réfléchir avant d'agir, et c'est ce que j'ai appris peu à peu à faire avec l'aide de mon mentor», explique-t-il.

M. Blanchard s'est notamment donné des critères d'embauche de ses nouveaux collaborateurs afin de mieux les recruter. Il a aussi mis sur pied une rencontre annuelle de toute l'équipe afin de mieux encadrer le groupe.

«Je ne rencontrais pas nécessairement les formateurs avant qu'ils commencent à enseigner. Je me fiais à mon réseau de personnes-ressources dans chaque région, note-t-il. Maintenant c'est différent, je rencontre chaque nouveau formateur dans le but de bien lui expliquer le fonctionnement et les valeurs de l'entreprise.»



L'apprentissage de Sylvain Blanchard
comme entrepreneur

SYLVAIN BLANCHARD

Sylvain Blanchard est heureux de ce que le mentorat lui a apporté comme chef d'entreprise. «Le mentorat est une expérience enrichissante que je conseille à tous. Je me suis amélioré comme entrepreneur et c'est fantastique», conclut-il avec satisfaction. ■

QU'EST-CE
QUE

LE MENTORAT ?

Une relation d'accompagnement libre, basée sur la confiance et le respect mutuels. Dans cette relation privilégiée, une personne riche d'expériences (le mentor bénévole) souhaite partager son expertise en entrepreneuriat par l'accompagnement d'une personne (le mentoré entrepreneur ou intrapreneur) afin de transférer ses connaissances et son savoir-être à cette dernière.

**MESSAGE
IMPORTANT**

**À TOUS LES
ENTREPRENEURS**

**VOUS VOULEZ GAGNER
EN EXPÉRIENCE ?**

**VOUS SOUHAITEZ PARTAGER
VOTRE EXPÉRIENCE ?**

Joignez le Réseau et bénéficiez du programme de mentorat d'affaires de la *Fondation de l'entrepreneurship*!

fondation de
l'entrepreneurship

1 800 661 2160
www.entrepreneurship.qc.ca

Un duo choc dans les Laurentides

Elles sont talentueuses, créatrices, dynamiques et fonceuses. À n'en pas douter, Marie-Ève Boyer et Josianne Cloutier savent laisser leur empreinte sur tous les projets qu'elles réalisent.

Ces deux entrepreneuses, chacune mère de deux jeunes enfants, ont mis sur pied, en avril 2007, une agence de communication à Saint-Jérôme: Rouge Cerise. La PME est spécialisée dans le domaine de l'événementiel, du design graphique et des solutions imprimées et Web.

Mesdames Boyer et Cloutier sont passées à l'action, accompagnées de la mentore Sylvie Poulin.

Toutes deux reconnaissent l'importance du fait que leur mentore les accompagne depuis presque le début de l'aventure. «Cela nous oblige à penser à nous et à nous questionner sans cesse sur nos façons de faire», signale Marie-Ève Boyer.

Josianne Cloutier soutient que le mentorat les amène à analyser tous les aspects avant de prendre une décision importante, comme l'embauche de personnel et l'ouverture d'un bureau. Auparavant, chacune travaillait à partir de chez elle.

«Avec son soutien et son écoute, Sylvie nous pousse toujours à voir un peu plus loin et nous amène à nous poser les bonnes questions afin d'avancer. Lors de nos rencontres, c'est un moment de partage de connaissances et de prise de conscience qui en découle», affirme Marie-Ève Boyer.

Depuis le lancement, c'est la frénésie: les objectifs de vente sont dépassés de près de 190%, les clients se multiplient par le simple bouche à oreille, l'entreprise a embauché trois employés et a pignon sur rue depuis l'automne dernier. Ajoutons à cela que Rouge Cerise recueille déjà des honneurs.

L'entreprise a remporté cette année le prix *Distinction* lors du 11^e concours québécois en entrepreneuriat de la MRC Rivière-du-Nord et a été finaliste au prix *Zénith* 2009 dans la catégorie «Meilleur développement des affaires» de la Chambre de commerce de Saint-Jérôme.

«On peut dire que 2009 est une belle année de visibilité. Cela nous encourage énormément», lance avec joie Marie-Ève Boyer. ■

Josianne Cloutier et
Marie-Ève Boyer

JOSIANNE CLOUTIER

MARIE-ÈVE BOYER

Prendre confiance en ses moyens

Le rapide apprentissage de Valérie St-Jean

Accompagnée d'un mentor à peine six mois après la création de son entreprise, Valérie St-Jean affirme haut et fort que cette expérience lui permet de devenir plus rapidement une meilleure gestionnaire.

Lorsqu'ils ont créé ImagiThèque en janvier 2006, son associé Simon Coulombe et elle étaient deux jeunes entrepreneurs inexpérimentés qui devaient, en même temps, avoir chacun un autre boulot pour tenir le coup financièrement.

«Quand tu te lances en affaires, tu sors automatiquement de ta zone de confort, ce qui crée beaucoup d'incertitude. Je ne savais trop par quel bout commencer et j'avais un grand nombre de questions sans réponse», rappelle-t-elle.

ImagiThèque est une entreprise de Gatineau spécialisée dans la création et la réalisation de produits d'imagerie électronique, comme des présentations multimédia, des bornes publicitaires et des montages vidéo.

La mentore Isabel Rodriguez a été d'un précieux secours pour Valérie St-Jean. «Isabel est une gestionnaire d'expérience, qui m'a progressivement amenée à maîtriser des outils pour répondre à mes questions. Grâce à elle, j'ai pris beaucoup d'assurance», souligne-t-elle.

Cette jeune entrepreneure raconte à cet égard l'anecdote suivante : «En préparation de la rencontre avec notre premier

gros client, me voyant très nerveuse, ma mentore m'a conseillée de m'acheter un tailleur de qualité pour que j'aie l'air plus convaincue et convaincante. Cela a marché. Je me sentais plus sûre de moi et nous avons obtenu le mandat de ce client, qui nous est demeuré fidèle depuis.»

Valérie St-Jean explique que le mentorat l'a aussi amenée à mettre de l'ordre dans ses priorités. «Ma mentore m'a apporté beaucoup de matière à réflexion, ce qui m'a permis de voir plus clair dans la gestion de l'entreprise et de mieux parvenir à atteindre mes objectifs en tant que dirigeante. J'ai appris à me poser les bonnes questions au bon moment», soutient-elle.

M^{me} St-Jean en donne comme exemple le processus décisionnel structuré qui a conduit à l'embauche du personnel, à l'incorporation d'ImagiThèque et à l'ouverture d'un bureau avec pignon sur rue.

«Nous avons commencé dans le sous-sol de la maison et sans aucune forme de financement. Le mentorat nous a permis d'éviter des erreurs que nous aurions sûrement commises en tant qu'entrepreneurs si nous ne nous étions pas posé tant de questions», renchérit-elle.

Aujourd'hui, ImagiThèque compte cinq personnes et dessert une clientèle sans cesse grandissante. ■

VALÉRIE ST-JEAN

SIMON COULOMBE

LE MENTOR

VOLUME 02
NUMÉRO 02

S'entourer des meilleurs pour devenir meilleur



MARC-ANDRÉ PÉPIN

La recette du succès de Marc-André Pépin

Marc-André Pépin a réalisé de brillante façon son rêve : devenir entrepreneur et réussir en affaires.

Créée en janvier 2006 à Drummondville, la société Les Emballages Box-Pack a littéralement le vent dans les voiles, affichant une croissance annuelle de 40%. « D'ici trois ou quatre ans, notre chiffre d'affaires atteindra cinq millions de dollars », affirme avec conviction Marc-André Pépin.

Cet entrepreneur de 37 ans est heureux comme un poisson dans l'eau. Grâce à des investissements de 400 000 \$, son entreprise de six employés emménagera à la fin de l'année dans une toute nouvelle usine de près de 10 000 pieds carrés. Des clients de partout au Québec et en Ontario lui commandent des boîtes de carton conçues sur mesure.

M. Pépin est gagnant du concours Élan 2007, organisé par les jeunes entrepreneurs du Centre-du-Québec, et lauréat d'un Napoléon dans la catégorie Entrepreneurship au 25^e Gala des affaires de Drummondville en 2007.

Il est accompagné du mentor Marcel Bergeron. « Je déteste apprendre par essai et erreur et je n'aime pas faire la même chose deux fois, signale Marc-André Pépin. Grâce au mentorat, j'augmente mes chances de faire les bonnes choses du premier coup. »

C'est clair : Marc-André Pépin se réjouit de profiter de l'expérience de son mentor. « M. Bergeron m'amène constamment à analyser deux ou trois options de plus afin de faire face aux situations qui se présentent à moi, rappelle-t-il. Le mentorat est quelque chose de formidable sur le plan du suivi, de la continuité et de la réflexion. À chaque rencontre avec mon mentor, je sens de nouveaux horizons s'ouvrir devant moi. »

Le mentor l'a accompagné dans l'exploration de différentes façons de faire, reconnaît M. Pépin. « Cela me challenge beaucoup d'avoir un mentor. Ce dernier m'amène à me rendre des comptes à moi-même. »

Marc-André Pépin en donne comme exemple toute la réflexion qui l'a mené vers la production d'états financiers plus précis et vers une évaluation plus serrée des diverses options d'équipements.

Par ailleurs, il est essentiel aux yeux de cet entrepreneur de recruter les meilleurs talents et de ne pas tout faire à sa tête. « Même si tu possèdes les études et l'expérience, il faut t'entourer des meilleurs pour devenir meilleur. Dans cet esprit, je suis privilégié dans ma relation avec mon mentor et cela m'aide à aller de l'avant », se plaît-il à dire.

Cette rigueur a certes porté ses fruits, car dès décembre 2007, Box-Pack a acquis un équipement numérique de pointe qui lui a permis de produire des boîtes d'un bout à l'autre en une seule opération et avec un temps de mise en route très court. La BDC et le Centre d'aide aux entreprises ont investi 200 000 \$ dans cet achat.

« J'ai vraiment débuté à zéro, se rappelle-t-il. Un lundi matin, j'ai pris le téléphone et commencé à chercher des clients. Il fallait être un peu fou. » ■

La saveur scientifique

Louis Tanguay fait flèche de tout bois

Que de chemin parcouru en dix ans, constate avec fierté Louis Tanguay, aux commandes de LTI Informatique et génie, une firme de consultation à saveur scientifique, lauréate du titre d'entreprise de l'année dans le cadre des Fidéides 2009 de la Chambre de commerce de Québec.

Partie de rien en 1999, LTI Informatique et génie emploie aujourd'hui 19 personnes dans des postes de haut niveau en informatique, en génie mécanique, en génie électrique et en physique. Son chiffre d'affaires annuel se situe à 1,5 million de dollars.

L'entreprise possède une certification ISO 9001 et maintient un rythme de croissance de 38% par année depuis cinq ans. Cette croissance est le fruit

d'une expertise grandissante, note ce dynamique entrepreneur, mentoré depuis le printemps 2008. Son mentor est Jacques Lefebvre.

M. Tanguay insiste sur l'importance pour un entrepreneur de pouvoir parler de tous les problèmes avec une personne qui a déjà vécu le même genre de situation.

«L'entrepreneur est souvent seul à tenir la barre sur le bateau. Le mentor est un vieux loup de mer qui a déjà traversé des tempêtes», dit-il en guise d'analogie.

Ce chef d'entreprise est un ardent promoteur du mentorat d'affaires. «Au Québec, nous sommes inventifs et créateurs, mais pas nécessairement entrepreneurs. Le mentorat est fondamental afin de créer de la richesse dans l'entrepreneuriat», soutient-il avec vigueur.

M. Tanguay enchaîne : «Le mentor n'est pas là pour te prendre par la main, mais pour t'aider à avoir du recul et à te poser les bonnes questions. C'est une excellente façon de se concentrer sur l'essentiel.»

C'est précisément ce que fait Louis Tanguay. Diplômé en informatique de génie de l'Université Laval, il est non seulement un scientifique efficace, mais aussi un dirigeant d'entreprise éclairé. Tirant parti d'une main-d'œuvre spécialisée en haute technologie, LTI a su se tailler une place de choix dans le domaine de la simulation logicielle et de l'intelligence artificielle.

Dans l'univers de Louis Tanguay, on se croirait parfois en plein scénario hollywoodien, notamment avec des simulations informatiques des systèmes de défense des navires de guerre. Il ne faut donc pas s'étonner que LTI soit un fournisseur de premier plan de Recherche et développement pour la défense du Canada (RDDC).

La recette du succès de Louis Tanguay est simple : bien réaliser les mandats confiés à LTI Informatique et génie et faire du bon recrutement. Deux éléments intimement liés, insiste-t-il.

« Au Québec, nous sommes inventifs et créateurs, mais pas nécessairement entrepreneurs. »

«Sur le plan du recrutement, l'attitude fait foi de tout, enchaîne-t-il. Les connaissances sont une chose et la capacité de travailler en équipe en est une autre. Nous misons beaucoup sur la synergie de l'équipe, un élément essentiel à la bonne réalisation des projets.»

M. Tanguay est un gestionnaire confiant en ses moyens et en ceux du personnel de LTI. «Nous avons les capacités de mener à bien tous les mandats», lance-t-il. C'est d'ailleurs pourquoi LTI travaille autant avec les grands joueurs qu'avec les PME. ■



JACQUES LEFEBVRE

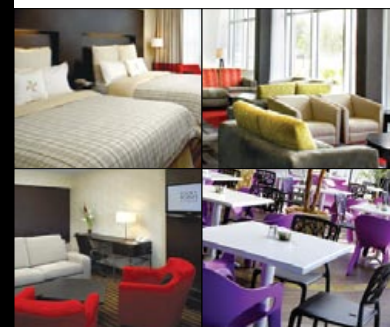
LOUIS TANGUAY

concours



Répondez au sondage
et courez la chance
de gagner 2 nuitées au

FOUR POINTS
BY SHERATON



Nous aimerions récolter
vos commentaires et
votre appréciation sur les
2 outils de communication
principaux du Service de
mentorat d'affaires :

- › *Le Mentor*
- › *Le Mentor express*

[www.entrepreneurship.
qc.ca/sondagementorat](http://www.entrepreneurship.qc.ca/sondagementorat)

En échange, nous vous
offrons la chance de gagner
un forfait de 2 nuitées pour
2 personnes à l'hôtel
Sheraton Four Points
de Lévis.

* Les réponses à ce sondage demeureront
confidentielles et en aucun temps ne
seront transmises à une tierce partie.



Un jardin de givre

Mélanie Beaudoin n'a pas froid aux yeux

Pour paraphraser le célèbre poète Émile Nelligan, le moins que l'on puisse dire c'est qu'il n'y a pas que la vitre qui soit un jardin de givre pour Mélanie Beaudoin, mais son entreprise en entier!

Cette jeune entrepreneure de Saint-Cyrille-de-Wendover est habituée au froid. Elle a fondé en 2006 la firme Biogivre, une entreprise spécialisée dans le nettoyage cryogénique et la production de glace sèche à une température de moins 79 degrés Celsius.

Biogivre vend, loue et entretient des systèmes de nettoyage à la glace sèche. Celle-ci est de plus en plus utilisée dans des applications de nettoyage industriel en raison de ses avantages techniques et environnementaux indéniables.

Le nettoyage cryogénique est totalement vert. Grosso modo, le recours aux chocs thermiques provoqués par la glace sèche fait éclater la saleté. Le secteur de l'imprimerie y a grandement recours.

La percée en affaires de Mélanie Beaudoin s'inscrit sous le signe de la ténacité à toute épreuve. « J'ai toujours cru avec fermeté à mon projet d'entreprise et j'ai foncé avec détermination pour le réaliser », lance cette entrepreneure mentorée depuis la fin de 2006. Sa mentore est Line Chicoine.

M^{me} Beaudoin puise dans le mentorat d'affaires une source additionnelle de motivation. « La route de tout entrepreneur est parsemée d'obstacles. C'est normal. Il m'est arrivé de me sentir découragée, et chaque fois cela m'a fait vraiment du bien d'en parler avec ma mentore », confie-t-elle.

Elle apprécie aussi le fait que le mentorat constitue une façon de s'améliorer en tant que gestionnaire, étant donné l'expérience et le vécu du mentor.

« J'apprécie l'appui et les questions de M^{me} Chicoine, ajoute-t-elle. Par cette démarche, j'ai pris confiance en moi, par exemple en ce qui concerne la prise de décision. Cela m'aide énormément. »

Mélanie Beaudoin précise, à titre d'exemple, que la technologie de nettoyage au moyen de glace sèche vient du Danemark. Elle n'a donc pas hésité à prendre contact avec les plus grands spécialistes du domaine afin de bien se familiariser avec ce procédé, relativement peu connu au Québec.

Elle a ensuite récolté 180 000 \$ en capitaux provenant de diverses sources, dont un prêt aux petites entreprises, un prêt de la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs et deux prêts de la Société de développement économique de Drummondville. Biogivre a d'ailleurs vu le jour dans l'incubateur de cette dernière.

Après avoir implanté solidement les activités de nettoyage cryogénique de son entreprise, Mélanie Beaudoin a frappé dans le mille en orientant aussi celle-ci dans la fabrication de glace sèche. Ce produit est destiné entre autres à la conservation alimentaire et à la recherche dans l'industrie pharmaceutique. Du coup, le chiffre d'affaires de Biogivre a plus que doublé, note-t-elle avec satisfaction.

Dynamique et visionnaire, M^{me} Beaudoin a aussi négocié un partenariat de taille avec la société Air Liquide. Biogivre est devenue le fournisseur de glace sèche de cette firme et profite de son réseau de représentants.

L'automne dernier, Mélanie Beaudoin a reçu le prix Entrepreneurship jeunesse de la Chambre de commerce de Drummondville et Biogivre a remporté le grand prix du concours Élan 2008 des Jeunes entrepreneurs du Centre-du-Québec. ■

Le Mentor vous est présenté grâce à l'appui des partenaires du Réseau de mentorat d'affaires de la Fondation de l'entrepreneurship.