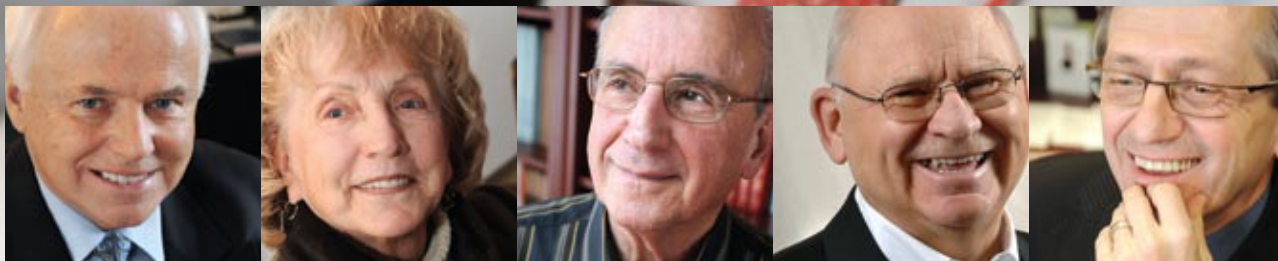


le Mentor

ENTRETIENS
AVEC DES

- › JEAN BEAUDIN
- › PAUL BERGERON
- › MARCEL CARRIER
- › JEAN DE FRANCESCO
- › ALAIN DELORME
- › LUC HARBEC
- › RODRIGUE JULIEN
- › GILLES LAFLAMME
- › LUCIEN LEMAY
- › RAYMOND MARCIL
- › YVETTE PRATTE
- › ROSAIRE QUÉVILLON

mentors de la première heure



Douze pionniers du mentorat d'affaires ont généreusement accepté de partager avec nous leur expérience en tant que mentor. Tous font du mentorat depuis plus de cinq ans et certains sont là depuis les premières heures du mentorat d'affaires.

Ils ont porté le flambeau, toujours animés de cette passion d'accompagner leurs mentorés. Ces mentors d'expérience nous livrent leurs impressions et commentaires.

Comment le public voit-il le mentorat d'affaires ?

Par Pierre Picard



De tabou à fierté

Bien que la Fondation de l'entrepreneurship existe depuis 1980, ce n'est qu'en 2000 que le volet mentorat d'affaires a pris sa forme actuelle, rappelle Rosaire Quévillon.

«Au début, les gens semblaient se demander ce que le mentorat d'affaires pouvait bien manger en hiver, précise-t-il sur une note d'humour. Les consultants, les coachs ou les conseillers spécialisés se concentrent sur du savoir-faire spécifique et visent des résultats d'entreprise à court terme. Ce n'est pas le cas dans une relation de mentorat d'affaires qui s'intéresse plutôt au savoir-être du mentoré entrepreneur ou intrapreneur.»

ROSAIRE QUÉVILLON



Perception négative

Non seulement le mentorat était-il peu ou pas connu dans le monde des affaires, mais de plus, un grand nombre d'entrepreneurs en avaient une perception négative. Ils voyaient surtout cela comme une béquille, une démonstration de faiblesse, signale Raymond Marcil. «Un entrepreneur qui avait un mentor était généralement perçu comme quelqu'un qui avait un problème», enchaîne-t-il.

Le mentorat était même un tabou. «C'était tout simplement mal vu», renchérit Lucien Lemay.

Il fallait donc avoir la couenne dure et croire profondément aux vertus du mentorat d'affaires pour prendre le bâton du pèlerin et foncer droit devant, malgré une perception du public vraiment peu favorable. C'est ce que les mentors ont fait avec force et détermination.

LUCIEN LEMAY



Le vent tourne lentement

Le changement de perception s'est opéré petit à petit grâce à des efforts constants de tout un chacun. Il fallait avant tout faire connaître le mentorat auprès de la communauté d'affaires.

Le véritable déclencheur a toutefois été le fait que les entrepreneurs mentorés ont commencé, il y a quelques années, à faire connaître publiquement leur satisfaction sur différentes tribunes, dont les médias, mentionne Yvette Pratte.

«Maintenant, les mentorés s'affichent. Ils n'ont plus peur de dire qu'ils ont un mentor, insiste-t-elle. Autant ils en étaient mal à l'aise avant, autant en sont-ils fiers maintenant.»

YVETTE PRATTE

fondation de
l'entrepreneurship
MENTORAT

Le Mentor

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

VOLUME 02
NUMÉRO 01
PREMIER 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'entrepreneuriat comme moyen privilégié.

SERVICE DE MENTORAT D'AFFAIRES

Président-directeur général Mario Girard
Directeurs adjoints Nicolas Boucher, Michel Routhier, Lawrence Veilleux
Adjointes administratives Lise Côté, Manon St-Hilaire

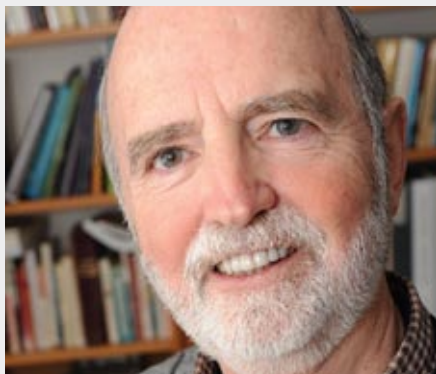
LE MENTOR

Rédacteur en chef Stéphane Desjardins **Recherche** Lawrence Veilleux
Photographe Stéphanie Lachance **Journaliste** Pierre Picard **Réviseur** Denis Desjardins
Coordination Pamplemousse Communications **Conception graphique** Chic Type Création
Impression F.L. Chicoine **Distribution** Postes Canada
Marketing Rina Marchand, Fondation de l'entrepreneurship
Téléphones 418.646.1994, 514.873.3262 **Sans frais** 1.800.661.2160
mentoratdaffaires@entrepreneurship.qc.ca **www.entrepreneurship.qc.ca**

Dépôt légal, Bibliothèque nationale du Québec
© 2009 Fondation de l'entrepreneurship : toute reproduction est interdite sans autorisation du Service de mentorat d'affaires.

Toute une évolution au cours des années !

Les mentors de la première heure reconnaissent volontiers qu'il y a quelques années à peine, il n'était pas du tout facile d'attirer des entrepreneurs dans une relation de mentorat d'affaires. La partie était loin d'être gagnée d'avance.



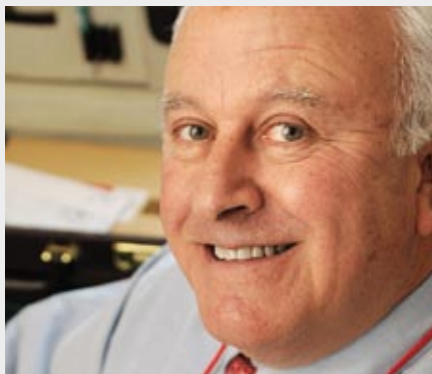
Les témoignages aident

La meilleure publicité en faveur du mentorat aura certainement été la quantité de témoignages positifs des mentorés, soutient Paul Bergeron.

De son côté, Lucien Lemay se réjouit du fait que les mentorés acceptent maintenant de se faire photographier avec leur mentor. «Voilà toute une différence par rapport à ce que c'était au début», lance-t-il avec un sourire qui donne la mesure du chemin parcouru.

Pour Rosaire Quévillon, nul doute que les entrepreneurs comprennent maintenant mieux que le jumelage du mentoré avec une personne d'expérience brise l'isolement auquel le premier est confronté. «Le mentor devient la personne de confiance à qui il peut se confier sans être jugé», note-t-il.

PAUL BERGERON



Une accessibilité grandissante

Le mentorat d'affaires prend de plus en plus de galon auprès des entrepreneurs et des organismes chargés du développement économique dans les diverses régions du Québec, ajoute Rosaire Quévillon. Il est aussi à la portée de tous, comme le fait remarquer Jean Beaudin :

«Il y a cinq ou six ans, le mentorat était connu. Mais il semblait réservé à une certaine élite, dit-il. Que ce soit à titre de mentor ou de mentoré, les Dutil, Lemaire, Beaudoin et j'en passe, étaient en demande et reconnus. Depuis, les gens se sont aperçus que des gestionnaires chevronnés étaient tout à fait disposés à offrir gratuitement leurs services à titre de mentors auprès des dirigeants de PME.»

JEAN BEAUDIN



Ce n'est pas fini

Mais attention, les pionniers du mentorat ne crient pas victoire pour autant. Ils insistent tous pour dire qu'encore beaucoup de travail reste à faire dans l'évolution de la perception du public face au mentorat. «Je suis toujours surpris de voir que des entrepreneurs ignorent que ce service existe. Peut-être sont-ils trop préoccupés par leur quotidien ? Il ne faut pas lâcher», insiste Jean De Francesco.

Le mot de la fin revient à Rosaire Quévillon : «Le mentorat, c'est vieux comme le monde. Mais c'est aussi très jeune au Québec.»

JEAN DE FRANCESCO



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.



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 MENTORAT

1 800 661 2160

www.entrepreneurship.qc.ca

LE MENTOR

VOLUME 02
NUMÉRO 01

Le mentor aussi doit développer ses habiletés

Par Pierre Picard

Il est reconnu que le mentorat d'affaires amène le mentoré à une introspection qui, même en bousculant de vieilles habitudes, finit toujours par porter fruit. Le phénomène est le même chez les mentors.

En se lançant dans l'aventure du mentorat, les mentors ne doivent pas craindre d'aller eux aussi au fond d'eux-mêmes. Ce sont des gens d'action, des leaders reconnus dans leur milieu, des personnes habituées à occuper

beaucoup de place. Lorsqu'ils deviennent mentors, certains de leurs réflexes et habitudes sont appelés à changer.

Les pionniers du mentorat d'affaires nous confient les principaux changements qu'ils ont apporté à leur approche.



LUC HARBEC

Développer l'écoute active

En premier lieu, l'écoute active devient une priorité, signalent-ils d'un commun accord. Pour certains, cela n'est cependant pas évident à développer. « J'ai appris à écouter », lance tout simplement Lucien Lemay.

Même chose pour Jean De Francesco. « Durant ma carrière de gestionnaire, j'avais une attitude très directive, reconnaît-il. En tant que mentor, j'ai appris à développer une écoute active. Cette transition a été difficile. Je me suis rendu compte que l'écoute active est une avenue bien meilleure parce qu'elle favorise la communication. »

C'est par l'écoute que l'on peut déceler de possibles difficultés cachées qui se rattachent au problème que nous expose un mentoré, note pour sa part Luc Harbec.

Jean Beaudin abonde dans le même sens: « La mission première d'un mentor est d'écouter le besoin du mentoré et de l'inciter à réfléchir sur certaines situations pour arriver à ses fins. Je me fais un devoir de respecter cette façon de faire. »

« C'est par l'écoute que l'on peut déceler de possibles difficultés cachées. »



MARCEL CARRIER

Laisser le mentoré décider et agir

Le phénomène est fréquent : en se lançant dans le mentorat, les mentors ont souvent le réflexe de se substituer à l'entrepreneur. Ils doivent vite s'ajuster et résister à la tentation de faire les choses eux-mêmes.

« Nous devons constamment nous rappeler que nous accompagnons la personne et non son entreprise. Cela nécessite une intervention beaucoup moins directive. Le but ultime est de former adéquatement le mentoré lui-même. De le rendre autonome le plus rapidement possible », signale Marcel Carrier.

Il faut casser cette vieille habitude de trouver soi-même des solutions, insiste Raymond Marcil, qui n'hésite pas à affirmer que le mentorat l'a amené à une plus grande ouverture d'esprit. « Il m'a fallu deux ou trois dyades avant de me sentir véritablement à l'aise dans ce rôle », souligne-t-il.

Après avoir pris des décisions pendant 30 ans, Lucien Lemay se fait maintenant un devoir de partager son expérience avec le mentoré, mais pas sa façon de faire les choses. « Je trouve cela formidable, car j'ai l'impression d'être comme un père ou un ami pour eux. Le mentorat me passionne », s'exclame-t-il généreusement.

« Nous accompagnons la personne et non son entreprise. »



GILLES LAFLAMME

Apprendre à cheminer avec le mentoré

« Avec le temps, j'ai appris à mieux apprivoiser le mentoré, dit Rosaire Quévillon. Je constate que le succès de la relation mentor-mentoré est attribuable aux deux parties, mais avec un plus grand lot de responsabilités de la part du mentor. Je dois me mettre au même diapason que le mentoré et cheminer à ses côtés. Mais sans jamais prendre sa place, car l'objectif est d'améliorer son autonomie d'entrepreneur. »

Les habiletés du mentor évoluent donc sans cesse, tout comme celles du mentoré, mentionne Alain Delorme.

« C'est maintenant plus clair dans mon esprit que le mentor doit accompagner l'entrepreneur dans son développe-

ment personnel, explique-t-il. Tout cela est très valorisant et m'a permis de développer ma confiance en moi. Je fais du bénévolat depuis 1972 et le mentorat d'affaires est le bénévolat le plus gratifiant parmi tous ceux que j'ai faits. »

Dans sa relation avec les mentorés, Gilles Laflamme, un mentor de la toute première heure, a appris l'importance de développer un bon lien de confiance et de bien définir le rôle de chacun. « Je me suis rendu compte qu'il faut éviter de jouer le rôle de conseiller, bien que ce soit la solution la plus rapide, indique-t-il. Il faut plutôt amener le mentoré à réaliser lui-même où le problème se situe et les solutions à y apporter. »

« Éviter de jouer le rôle de conseiller, bien que ce soit la solution la plus rapide. »

Les préoccupations des entrepreneurs évoluent...

la relation de mentorat aussi

Les priorités et préoccupations des mentorés ont-elles changé au fil du temps? Lucien Lemay répond d'emblée: «Oui. Et dans le bon sens!»

«Les mentorés sont plus conscients qu'auparavant de l'importance d'avoir un mentor pour les guider et non pas pour décider à leur place, explique-t-il. Ils savent pertinemment que souvent, ils regardent un arbre sans voir la forêt derrière.»

Il est donc plus facile de vite passer aux vraies choses dans la relation de mentorat d'aujourd'hui, note M. Lemay. Ce qui n'a par contre pas changé au fil des années, c'est que les mentorés ont toujours comme préoccupation première de rentabiliser leur entreprise, ajoute-t-il.

Dans ce domaine, il faut dire que Lucien Lemay est un champion, ayant passé sa vie à acheter, à réorganiser et à vendre des entreprises. «La priorité des mentorés face à la rentabilité de leur entreprise nous amène notamment à nous familiariser rapidement avec toutes les facettes de celle-ci, y compris ses finances. Il faut pouvoir accompagner adéquatement l'entrepreneur dans sa recherche de solutions», précise-t-il.

Les ressources humaines

Pour sa part, Jean De Francesco remarque que les entrepreneurs mentorés éprouvent une difficulté grandissante sur le plan de la gestion des ressources humaines.

C'est qu'au fur et à mesure que l'entreprise grandit, son personnel s'accroît et la nécessité d'une saine gestion des ressources humaines s'impose, dit-il. Voilà pourquoi l'équipe de Sherbrooke a mis sur pied une formation sur les ressources humaines à l'intention des mentorés.

«Il s'agit-là d'un volet qui préoccupe énormément les entrepreneurs. En tant que mentors, nous devons les écouter et les amener à trouver des pistes de solutions, notamment apprendre à déléguer, à évaluer leurs employés et à bien les encadrer», glisse-t-il au passage.

Concurrence et technologie

Autre préoccupation importante chez les nouveaux entrepreneurs, signale Paul Bergeron: l'environnement technologique de pointe.

À cet égard, le mentor de Granby soutient que les entrepreneurs d'aujourd'hui font face à une féroce concurrence qui vient de partout. Ils doivent aussi composer avec une technologie qui évolue à une vitesse vertigineuse.

« En tant que mentors, nous devons les écouter et les amener à trouver des pistes de solutions, notamment apprendre à déléguer, à évaluer leurs employés et à bien les encadrer. – Jean De Francesco

«Tout va plus vite qu'avant. Il n'y a plus de barrière géographique ou technologique», résume-t-il avec justesse.

Cette réalité qui frappe les entrepreneurs de plein fouet n'échappe pas aux mentors. «Comme mentor, il faut bien comprendre les enjeux de cet environnement et en discuter avec le jeune mentoré. Il faut voir comment il perçoit tout cela et comment il entend y faire face», souligne Paul Bergeron. ■

Une société sans entrepreneur,



c'est comme un avenir sans enfant...

Aidez-nous à multiplier le nombre d'entrepreneurs en devenant et à faire en sorte que les idées d'entreprises germent, deviennent réalité, atteignent le sommet, traversent les crises et les générations.

Participez à la campagne de financement 2009 de la Fondation de l'entrepreneurship

Pour que le Québec redevienne la force entrepreneuriale qu'il a déjà été.

fondation de
l'entrepreneurship

www.entrepreneurship.qc.ca/campagne2009

Le profil des mentorés change

Par Pierre Picard

S'il y a un phénomène auquel tous les mentors sont confrontés, c'est bien le changement de génération des entrepreneurs. L'ajustement intergénérationnel devient une priorité.

Grosso modo, il y a deux types de gestionnaires et d'entrepreneurs, ainsi que des organisations qui glissent tranquillement vers l'approche nouvelle des générations X et Y, fait remarquer d'entrée de jeu Jean Beaudin.

« Il y a l'entreprise conventionnelle qui est en affaires depuis plus de 10 ans, où la moyenne d'âge est de 38 ans et plus. On y fait des affaires de façon traditionnelle, selon les règles de l'art, entre 8 h et 17 h. Il y a aussi le nouvel entrepreneur qui offre un horaire flexible, une vision et une philosophie corporative allégée, même si elle est toujours dirigée vers les résultats. On y trouve habituellement une garderie, des accommodements sur le plan du travail, et j'en passe », élabore-t-il.

Conciliation travail-famille

C'est que la relève aux entrepreneurs baby-boomers s'installe petit à petit. « Nous sommes actuellement dans un tournant », constate Luc Harbec. Le plus grand changement qui en découle est, à son avis, le passage d'une génération d'entrepreneurs prêts à mourir au travail vers des chefs d'entreprise pour qui la conciliation travail-famille devient une priorité.

Alain Delorme abonde dans le même sens : « Auparavant, les entrepreneurs se donnaient à 100 % dans leur entreprise.

Ils s'oubiaient complètement, rappelle-t-il. Les jeunes entrepreneurs sont plus conscients de l'importance de faire le partage des choses, et je trouve cela formidable. »

M. Delorme ajoute que les nouveaux chefs d'entreprise ont simultanément trois priorités numéro un, qu'il énonce comme suit : « Moi, ma famille, mon entreprise ». En résumé, ils veulent non seulement réussir en affaires, mais aussi réussir leur vie, renchérit-il.

Savoir s'ajuster

Ce nouveau profil des entrepreneurs constitue un changement majeur auquel les mentors, en grande partie des baby-boomers, doivent s'ajuster. « La génération Y remet la pendule à l'heure en ce qui concerne la conciliation travail-famille », dit Luc Harbec.

Les mentors baby-boomers doivent maintenant se mettre dans la peau des jeunes entrepreneurs, bien comprendre leurs priorités en tant qu'individus, assimiler ces changements et cheminer avec eux dans cet environnement, souvent totalement différent de ce qu'ils ont connu alors qu'ils étaient eux-mêmes chefs d'entreprise.

« Cela demande beaucoup d'ajustement et d'ouverture d'esprit de la part des mentors. Je trouve la chose parfois difficile, parce que pour les entrepreneurs de ma génération, le travail était la priorité, alors que pour les plus jeunes, la priorité, c'est leur famille », confie Raymond Marcil.

❖ PUBLI-REPORTAGE

Fiabilité et mobilité : deux as dans votre manche

Les cinq premières années d'opération d'une entreprise, peu importe sa taille et son domaine d'activités, représentent tout un défi pour un entrepreneur. C'est souvent durant cette période que ça passe ou ça casse, pour reprendre une expression courante.





ALAIN DELORME



RODRIGUE JULIEN



LUC HARBEC

Une autre des principales caractéristiques des chefs d'entreprise de la génération Y est leur très grande capacité à s'informer et leur désir d'échanger des renseignements avec des réseaux de contacts de plus en plus élargis, mentionne Rodrigue Julien. Dans ce sens, les mentors d'expérience sont un atout additionnel pour eux, puisqu'ils peuvent souvent les faire bénéficier de leur vaste réseau de contacts.

Tous y gagnent

Sans exception, les 12 mentors contactés dans le cadre de cette série d'articles affirment d'emblée que ce nécessaire ajustement intergénérationnel est bénéfique aux deux parties. Ils considèrent qu'il façonnera dorénavant une solide base à toute relation de mentorat fructueuse.

La relation entre un jeune entrepreneur fougueux et un mentor d'expérience constitue une combinaison gagnante, une richesse autant pour l'un que pour l'autre, soutient Paul Bergeron.

Cela est d'autant plus souhaitable, dit-il, que le mentorat entre dans une période où les transferts d'entreprises intergénérationnelles seront de plus en plus fréquents.

«Le mentorat de la relève est un élément à développer. Un mentor peut être appelé à accompagner un entrepreneur qui quitte son entreprise et un entrepreneur qui en acquiert une. Dans un cas comme dans l'autre, nous avons un rôle à jouer pour les aider à cheminer dans une transition qui sera la plus harmonieuse possible dans le temps», explique M. Bergeron.

Un autre signe que les relations intergénérationnelles sont une plus-value pour tout un chacun. ■

PHOTOS PAR STEFANIE LACHANCE

Voilà pourquoi il est si important de pouvoir compter dès le début sur de bons outils de télécommunication, liens essentiels entre le dirigeant d'une entreprise et ses clients. C'est tout simplement fondamental.

À cet égard, tout dirigeant d'entreprise doit rechercher deux caractéristiques cruciales de ses équipements de télécommunications : la fiabilité et la mobilité.

Première caractéristique à rechercher : la fiabilité du service local d'affaires

Aucune entreprise digne de ce nom ne peut tolérer, en 2008, être privée de service téléphonique à cause de pannes de courant. Chaque heure et chaque minute ainsi perdues peuvent représenter autant d'occasions d'affaires qui glissent bêtement entre vos doigts.

C'est clair et simple : les dirigeants d'entreprises peuvent compter sur le service local d'affaires de Bell, lequel fonctionne à coup sûr même pendant les pannes de courant brèves ou prolongées. Les fournisseurs par câble n'offrent tout simplement pas cette fiabilité.

Deuxième caractéristique à rechercher : la mobilité

À la fiabilité du service s'ajoute donc la mobilité grâce à des équipements spécialement conçus à cette fin. L'une et l'autre font la paire. Vos clients et vos fournisseurs doivent pouvoir vous joindre en tout temps.

Une façon efficace de s'assurer de cela est le service numéro unique. Ce service fournit

à l'utilisateur un numéro unique pour toutes ses communications, dont les appels téléphoniques, les télécopies et les messages vocaux.

«Tous les appels, qu'ils proviennent de téléphones filaires ou sans fil, sont automatiquement acheminés vers l'endroit où vous vous trouvez. À titre d'abonné, cela pourrait vouloir dire obtenir une vente avant l'un de vos concurrents ou offrir un service de qualité supérieure. Le service numéro unique peut vous fournir un avantage concurrentiel puisque vous serez en mesure de recevoir et de retourner plus rapidement les appels de clients potentiels», explique Brigitte Roy, chef divisionnaire adjoint au marketing pour les PME chez Bell Canada.

Ce n'est pas tout. Les entrepreneurs peuvent aussi avoir un bureau qui les accompagne partout. Les technologies et les services facilitant les affaires ont ouvert la voie à la popularité croissante des bureaux mobiles.

Selon Madame Roy, un bureau mobile offre aux entrepreneurs cinq grands avantages commerciaux :

1. Mieux gérer les coûts.
2. Améliorer le service à la clientèle et faire mûrir les ventes.
3. Accroître la productivité.
4. Communiquer de façon plus efficace avec les partenaires d'affaires et les clients.
5. Étendre leur portée dans de nouveaux marchés.

Par bureau mobile, on entend l'utilisation de différents appareils comme en premier lieu les téléphones cellulaires, mais aussi les assistants numériques personnels (PDA) et la Voix sur IP, un outil efficace pour réduire les coûts des communications vocales et de données. Le bureau mobile comprend également divers services et applications de téléphonie, dont le service de numéro unique.


www.bell.ca/demarrer

Vivre sa passion à fond

Par Pierre Picard

Un fait est indéniable: les mentors sont de véritables passionnés. Ils se donnent entièrement, tant dans leur relation de mentorat d'affaires que dans leur cellule de mentors.

Chefs mentors, présidents de divers comités, conférenciers, formateurs, les mentors sont des bénévoles qui s'impliquent sur plusieurs plans dans leur organisation.

Paul Bergeron a été le fondateur de sa cellule en 2001. Il ne fait aucun doute à son esprit que l'implication des mentors dans une cellule constitue un élément essentiel au développement et au rayonnement de celle-ci.

«L'implication des mentors fait partie de la recette gagnante d'une cellule, au même titre que le fait que celle-ci soit soutenue par un organisme porteur, qu'il y ait un coordonnateur à temps plein des activités de la cellule, qu'il règne une bonne harmonie entre le coordonnateur et le chef mentor et que la formation continue des mentors soit assurée», précise-t-il.

Force régionale

La fonction première d'un mentor sera toujours d'accompagner un entrepreneur dans sa démarche personnelle de chef d'entreprise, rappelle Lucien Lemay. En fonction de sa disponibilité et de ses intérêts, un mentor peut en prendre plus large.

C'est ce qu'a fait, à titre d'exemple, Luc Harbec, qui a réussi à convaincre les élus de la MRC, de concert avec des intervenants du Centre local de développement, à débloquer le budget nécessaire pour l'embauche d'un coordonnateur pour la cellule Brome-Missisquoi.

«Le fait que nos entrepreneurs demeurent en région et qu'ils obtiennent l'accompagnement de mentors expérimentés constitue une richesse régionale majeure», lance-t-il avec fierté.

Devenir meilleur

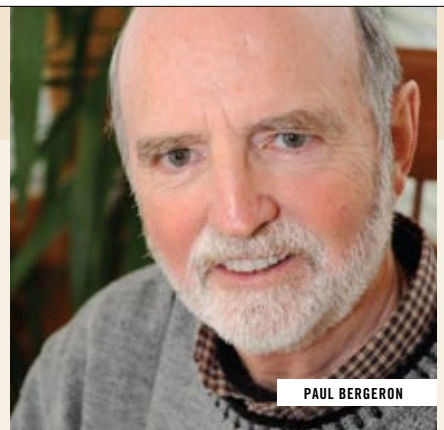
Les raisons qui poussent les mentors à s'impliquer à fond dans leur cellule de mentors sont diverses. Certains, comme Alain Delorme, le font par motivation personnelle. «J'aime l'interaction avec les gens, souligne-t-il avec conviction. J'ai toujours été président des organismes dans lesquels j'ai été bénévole. J'ai du plaisir à le faire.»

D'autres y voient une façon de s'améliorer en tant que mentor. «Il est important de bien connaître la structure du mentorat, fait remarquer Raymond Marcil. Nous pouvons aller chercher de l'information entre nous et guider encore mieux le mentoré vers des pistes de solution.»

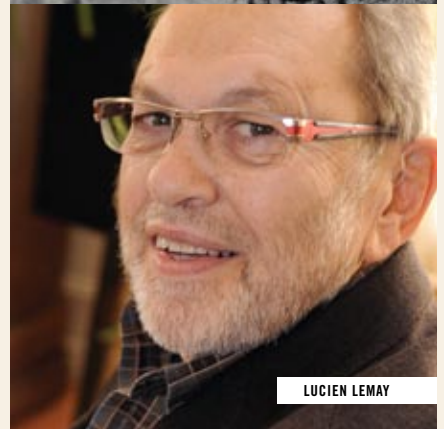
Yvette Pratte vient d'être nommée chef mentor dans la cellule Haute-Yamaska et région. Elle considère que plus un mentor s'implique à différents niveaux, plus il acquiert des connaissances qui l'amènent à assumer son rôle de mentor avec davantage d'efficacité et de conviction. «Au début, nous sommes toujours un peu gauches. Plus une personne œuvre dans le mentorat, plus elle devient convaincue de l'importance du rôle qu'elle joue auprès du mentoré», mentionne-t-elle.

M^{me} Pratte parle en toute connaissance de cause, elle qui a été membre de tous les comités de sa cellule avant de devenir chef mentor. «Je suis une personne dynamique qui ne laisse pas passer la parade. J'embarque dedans», note-t-elle, sourire en coin.

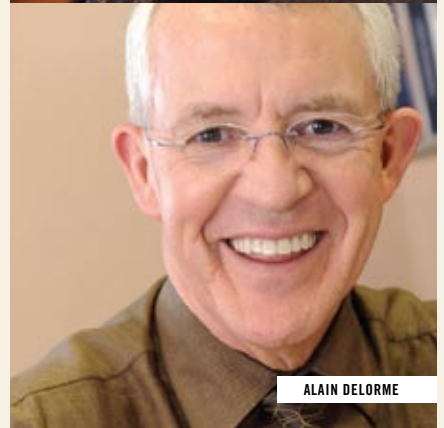
Décidément, ces pionniers du mentorat d'affaires demeurent animés de la même passion et de la même détermination qu'à leurs débuts. ■



PAUL BERGERON



LUCIEN LEMAY



ALAIN DELORME

PHOTOS PAR STÉFANIE LACHANCE

LES MENTORS ET LEUR CELLULE

JEAN BEAUDIN
Entrepreneuriat Laval (UdeL)

PAUL BERGERON
Chambre de commerce Haute Yamaska et région

MARCEL CARRIER
Chambre de commerce Haute Yamaska et région

JEAN DE FRANCESCO
Pro-Gestion Estrie

ALAIN DELORME
Pro-Gestion Estrie

LUC HARBEC
Chambre de commerce de Cowansville et région

RODRIGUE JULIEN
Entrepreneuriat Laval (UdeL)

GILLES LAFLAMME
Chambre de commerce Haute Yamaska et région

LUCIEN LEMAY
Pro-Gestion Estrie

RAYMOND MARCIL
SADC du Suroît-Sud

YVETTE PRATTE
Chambre de commerce Haute Yamaska et région

ROSAIRE QUÉVILLON
Centre aide aux entreprises Haute-Montérégie

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



 Développement économique Canada Canada Economic Development



Québec 

