



le Mentor



Les mentors du Réseau M un rouage stratégique du Québec Inc.

L'entrepreneuriat est une expérience exaltante. Être entrepreneur, c'est être un bâtisseur, un explorateur, un révolutionnaire selon plusieurs. Car les entrepreneurs se battent sans cesse. Contre tous les pouvoirs. Ils veulent valoriser leurs idées, leurs projets, leurs produits, leurs services. Ils cherchent à s'enrichir. Mais aussi à enrichir la société. Ils combattent surtout l'inertie : l'entrepreneur incarne le changement, car il veut réaliser ses rêves. Le problème, c'est que la population, en général, ne le voit pas. Pourtant, ce sont eux qui créent de la richesse, l'activité économique et les emplois qui financeront, ultimement, nos programmes sociaux. Peu importe son parcours, un futur entrepreneur participe au développement du Québec.

Et les mentors sont sur la ligne de feu.

Une chance qu'ils sont là!





Oser changer! Franchir le cap!

Ne lâchez pas! Jamais! C'était le message principal de cinq vedettes du Québec Inc. formant une table ronde portant sur l'importance de l'entrepreneur dans notre société.

Les 400 mentors présents au Théâtre Capitoile, à Québec, buvaient littéralement leurs paroles, car nos conférenciers ont livré des échanges inspirés sur la valorisation du statut d'entrepreneur. Un métier qu'ils vénèrent.

Ils n'étaient pas venus pour parler de mentorat, mais pour livrer secrets et anecdotes sur leur parcours jalonné de succès et parfois d'échecs retentissants, où proches et amis ont souvent joué le rôle de « mentor ».

Les cinq vedettes du Québec Inc. s'étaient rassemblées pour partager

leur expérience et offrir leurs témoignages dans le cadre du 13^e Rendez-vous du mentorat pour entrepreneurs. Une véritable fête de la motivation, avec des leçons de vie pimentées d'un humour habile et efficace.

Mais pourquoi s'être lancé en affaires? C'est la question initiale lancée par la modératrice, Isabelle Maréchal. D'entrée de jeu, Caroline Néron a révélé que son aventure dans le monde des affaires ne visait qu'un but: gagner son indépendance. « Je voulais prendre tout le contrôle de mes projets. Ça a marché. »

Louis Garneau a avoué qu'il n'était pas le meilleur à l'école. Ni le meilleur sportif! « Aujourd'hui, on appellerait ça un déficit d'attention. Disons que j'avais de la misère en maths [rires dans la salle]. Avec le temps, j'ai appris à persévérer et à gagner. Et, surtout, à travailler plus fort que les autres. C'est comme ça que j'ai abouti dans le monde des affaires. »

Joey Saputo explique que toute son enfance fut marquée par le soccer et l'entreprise familiale. « Je viens d'une famille italienne. Le père a beaucoup d'autorité! Il n'approuvait pas toujours mes choix de carrière, mais il m'a répété que cela lui importait peu, pourvu que je sois le meilleur! Quand j'ai choisi le soccer, il disait qu'il n'y avait pas d'argent à faire là-dedans. Mais il m'a appuyé. Il ne croyait pas au soccer d'un point de vue commercial. Mais il croyait en moi! »

Lorsque Saputo a fait son entrée en Bourse, il a fallu vendre l'Impact de Montréal. Sur demande de la ligue, Joey a racheté l'équipe six mois plus tard des hommes d'affaires qui l'avaient acculé à la faillite. « Quand t'es en affaires, t'es souvent seul avec tes problèmes. J'ai eu de la chance: mon père a toujours été là pour m'offrir ses conseils. Il fut mon mentor, en quelque sorte. »

« Je voulais faire le métier de chanteur. Je suis devenu premier ministre, ajoute, mi-figue mi-raisin, Brian Mulroney, suscitant l'hilarité générale. Mon père était électricien pour une papetière. Il avait six enfants. Il a fondé une entreprise et réalisait des contrats après son travail, chaque soir, pour faire vivre sa famille. »

L'ex-premier ministre ne cache pas ses affinités avec Pierre Péladeau, le fondateur de Québecor: « Je l'avais rencontré pendant mes études à l'Université Laval. Il est devenu un modèle pour moi. En fait, toute ma vie, j'ai connu du succès grâce à mes aptitudes développées en côtoyant des entrepreneurs québécois. Mes mentors, c'étaient Pierre Péladeau et Paul Desmarais. Ce sont des génies, croyez-moi! »

Par dessus tout, il a appris une chose de ses mentors: « Ils m'ont donné le goût du risque. » M. Mulroney raconte qu'il recevait souvent Pierre Péladeau quand il occupait le 24, Sussex, la résidence du premier ministre à Ottawa. « À ses passages dans la capitale, il m'appelait. Même si tu es le premier ministre, t'as pas intérêt à dire non! Il me donnait des

Des rabais exclusifs? C'est réglé.



Spécialement réservé aux membres **l'entrepreneurship** fondation de

- Profitez de **rabais de groupe additionnels** sur vos assurances auto, habitation, entreprise et véhicules récréatifs
- Service professionnel et personnalisé avec une agente dédiée à votre association



Christine Larose assurances inc.
Cabinet en assurance de dommages

Obtenez une soumission
418 875-2255
1 866 680-5542
www.christinelaroseassurance.com

Affilié à :

LaCapitale
Assurances générales

conseils, comme celui-ci : ayez toujours le courage de ne pas réussir. Ça permet de prendre des risques que je qualifierais de raisonnables. Et de panser ses plaies quand on frappe un mur.»

Partir de rien

Louis Garneau a lancé son entreprise dans le garage paternel. Avec 6 000 \$. En quelques jours, il avait mis sur pied un atelier de confection de vêtements de cyclisme avec sa femme, Monique Arsenault.

«Ma meilleure école fut justement celle du vélo. Dans ce sport, quand tu tombes, ça fait mal. Et tu peux perdre une course. Mais t'as pas le choix : faut te relever. Ma carrière sportive m'a appris à jouer avec le stress, la performance. Je sais ce que c'est de connaître une bonne journée. J'ai moi aussi rencontré Pierre Péladeau et son conseil m'a toujours suivi : quand tu joues, c'est pour gagner. Mon premier mentor fut mon comptable, M. Dubé. Je ne connaissais rien aux chiffres. D'abord il m'a fait comprendre que je devais connaître mon prix de revient. Et qu'il fallait faire un profit, sinon mon rêve disparaîtrait bien vite. D'une certaine façon, j'ai remplacé mon entraîneur par un comptable. Les deux se ressemblent : ils fixent des objectifs et te ramènent sur terre si tu deviens un peu trop ambitieux.»

«Je me suis lancée en affaires presque sur un coup de tête, confie Caroline Néron. J'ai toujours été entourée de gens d'affaires. Mes parents étaient agents d'immeubles. J'avais mes idées, mais personne n'y croyait dans mon entourage.»

«J'ai démarré mon entreprise avec un prêt de 10 000 \$ accordé par mon chum, poursuit-elle. À l'époque, je venais de lancer mon deuxième album, qui fut un échec lamentable. Mon image en était affectée. Après une carrière de comédienne, puis celle de chanteuse, on se demandait si la vision de femme d'affaires pouvait tenir la route...»

Très vite, Caroline Néron fait une «erreur de parcours». Elle tenait à vendre à l'international. Partie de rien, elle avait déjà neuf employés et cinq kiosques qui vendaient ses bijoux dans autant de centres commerciaux québécois. «J'ai eu la chance de présenter mes produits aux Galeries Lafayette à Paris. Le public a suivi. Je me suis dit que je devais m'installer pour de bon en France. J'ai eu un prêt garanti par Investissement Québec. Six mois plus tard, j'ai tiré la plug. J'avais perdu 100 000 \$...»

Qu'à cela ne tienne, en pleine grossesse, elle ouvre une boutique au Carrefour Laval. Succès

immédiat et fulgurant. En un mois, elle domine les ventes de bijoux dans ce centre commercial. «J'ai ouvert trois autres boutiques et mon chiffre d'affaires est passé de 900 000 \$ à 10 M\$ en trois ans.

Quand ça va mal...

En 1987, Louis Garneau a le vent dans les voiles. Son chiffre d'affaires frôle les deux millions. Il se lance à l'assaut du marché américain et ouvre une usine au Vermont. La récession frappe à l'automne et il vend pour 250 000 \$ de marchandise, au lieu du million espéré.

«J'ai frappé un mur et, pour m'en sortir, j'ai dû céder une partie de mon entreprise à une société en capital de risque, un geste que je ne regrette nullement. Cet obstacle fut la meilleure chose qui ait pu m'arriver. Je me suis ressaisi. C'est là que j'ai inventé une maxime qui me suit depuis ce temps : innover ou mourir. On s'est lancés dans la fabrication de casques de vélo. On avait le meilleur produit au monde, qui était breveté. J'en ai vendu partout sur la planète.»

Ce redécoupage permet de racheter les actions de la société de capital de risque et de s'installer en Europe. «J'étais inspiré par les Lemaire et Péladeau, qui y sont allés eux aussi. Et, comme eux, je me suis planté en France. J'ai perdu 2 M\$. Ça nous a pris des années pour nous renflouer. Je me réveillais en pleine nuit, rongé par l'angoisse. Mais je me suis dit que je n'abandonnerais jamais.»

Brian Mulroney acquiesce et évoque Meech comme l'expérience la plus pénible de sa vie. «J'ai vécu ça comme un décès dans la famille. De voir cet accord historique saboté par d'autres provinces et même par des Québécois célèbres. Ce fut une lourde perte pour le Québec. Je l'ai pris «personnel». D'autant plus qu'en politique, les échecs sont publics. Chacune de vos gaffes fait la une des journaux... Mais ce n'est pas une excuse pour se défilier. Le président américain Harry Truman a déjà dit qu'il n'y a pas de grands personnages, juste des gens ordinaires qui relèvent de grands défis.»

En 1976, M. Mulroney a 36 ans. On l'invite à briguer la direction du Parti progressiste-conservateur. Seul non-élu dans la course, il bénéficie d'appuis solides et de connexions en haut lieu. «Je suis arrivé 2^e sur 12. Ce fut une belle course, mais j'étais quand même battu. Et criblé de dettes, avec un enfant en bas âge et ma femme qui était enceinte. J'ai beaucoup appris de la brutalité de cette défaite.»

En 1983, il délaisse un poste confortable de président de l'Iron Ore pour se lancer à nouveau à la tête du PC. «J'ai étudié toutes mes gaffes passées, même celles qui ont fait le plus mal. J'ai cessé de boire. J'ai reconnu mes erreurs. Les défaites nous aident et il faut toujours persévérer. Ceux qui disent que vous êtes fini quand vous allez au plancher se leurrent. Avec l'humilité qu'il faut, on se rend compte que ce n'est pas la fin du monde. On en sort plus fort. Plus préparé.»

Joey Saputo a lui aussi frappé un mur : sa décision d'étaler les matchs de l'Impact sur toute l'année fut désastreuse pour l'équipe. «Le soccer intérieur, ça ne marche pas au Québec. On a compris que le Centre Bell en hiver, c'est le palais des Canadiens.

Le Mentor, le magazine du Réseau M

Le Réseau de mentorat pour entrepreneurs de la Fondation de l'entrepreneuriat

VOLUME 5 NUMÉRO 2
TROISIÈME TRIMESTRE 2012

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

FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP

Président-directeur général
Alain Aubut

RÉSEAU M

Isabelle Genest
Directrice principale
Développement des affaires et commercialisation

LE MENTOR

Rédacteur en chef
Stéphane Desjardins

Recherche
Stéphanie Borgia
Fondation de l'entrepreneuriat

Réviseur
Denis Desjardins

Coordination
Pamplemousse
Communications

Impression
F.L. Chicoine

Distribution
Postes Canada

Photographe
Stéphanie Lachance
L'imagerie.ca
www.limagerie.ca
www.stephanielachance.com

Développement des produits et innovation
Rina Marchand
Fondation de l'entrepreneuriat

La Fondation de l'entrepreneuriat souhaite remercier Nicolas Boucher pour sa grande contribution au Réseau M ainsi qu'au présent numéro du magazine.

Dépôt légal, Bibliothèque nationale du Québec
© 2012 Fondation de l'entrepreneuriat

Toute reproduction est interdite sans l'autorisation de la Fondation de l'entrepreneuriat.


www.reseaum.com info@reseaum.com
Téléphones 418-646-1994, 514-873-3262
Sans frais 1-800-661-2160

Le Mentor vous est présenté grâce à l'appui des partenaires principaux du Réseau M



Le Réseau M en action
13^e Rendez-vous du mentorat pour entrepreneurs
13 et 14 juin 2012, à Québec

- 400 participants
- 12 conférences et ateliers
- 30 conférenciers et formateurs
- Plusieurs thèmes :
 - Le transfert d'entreprise
 - La relation de confiance entre mentor et mentoré
 - La gouvernance en entreprise
 - L'éthique dans une relation mentorale
 - Le développement durable
 - Stimuler le dynamisme entrepreneurial local



Pierre Karl Péladeau s'est trouvé un nouvel allié dans sa lutte pour l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs : la Fondation de l'entrepreneurship et, surtout, son service de mentorat pour entrepreneurs, le Réseau M.

Maître chez-nous!

Depuis des mois, il sillonne le Québec pour battre le fer de l'entrepreneuriat. Conférences, rencontres d'entrepreneurs, de mentors, de mentorés, tapes dans le dos, slogans, chiffres, déclarations choc, il multiplie les interventions en faveur du Québec Inc.

Pourquoi le grand patron de Québecor, qui a manifestement

d'autres chats à fouetter, se lance-t-il dans une campagne de communication tous azimuts en faveur de nos entrepreneurs ? Depuis qu'il a accepté la présidence du conseil d'administration de la Fondation de l'entrepreneurship, en juin 2011, M. Péladeau a mis à la disposition de l'organisme toute la puissance de feu de son empire médiatique.

Il en a fait une affaire personnelle.

Au centre de cette stratégie figure le mentorat pour entrepreneur. « C'est une composante essentielle du développement et du renforcement de nos entreprises » a-t-il affirmé au *Mentor*, dans une entrevue réalisée quelques minutes avant une présentation spéciale du spectacle de Star Académie, au Théâtre Capitoile de Québec, dans le cadre du 13^e Rendez-vous du mentorat pour entrepreneurs. Quand toute la machine est au service de la cause...

« Être mentor, ça peut passer pour un geste banal. Mais c'est énorme. Les mentors aident à construire le Québec. Un mentor, c'est une personnalité du monde des affaires qui redonne à son pays. Qui permet à une nouvelle génération d'entrepreneurs de s'épanouir. C'est capital », poursuit-il.

Pour Pierre Karl Péladeau, le mentorat s'inscrit dans une stratégie de stimulation et de revalorisation du Québec Inc. auprès des Québécois de tous les milieux. C'est exactement ce que la Fondation de l'entrepreneurship s'est engagée à faire dans son plan de développement stratégique : la promotion à grande échelle de l'entrepreneuriat auprès du public. Et le grand patron de Québecor y va à fond la caisse.

Chaque mois l'amène à une ou plusieurs tribunes dans chacune des régions du Québec. Il y passe des heures à discuter avec le public, les décideurs, les entrepreneurs et les mentors locaux.

Prendre le pouvoir

Quelques minutes avant l'entrevue, Louis Garneau, qui était conférencier à la rencontre privilégiée sur l'entrepreneuriat, a livré une opinion qui a galvanisé M. Péladeau. Selon l'ex-coureur cycliste, chaque fois que des Québécois vendent une de leurs entreprises à des étrangers, c'est une sorte de tragédie.

« Absolument, reprend Pierre Karl Péladeau. Lorsque tu diriges ton entreprise, tu es maître de ton destin. Ça s'applique aussi

**DES SOLUTIONS
À LA HAUTEUR DE
VOS AMBITIONS**

Banque Nationale vous accompagne à chaque étape pour planifier votre retraite et le transfert de votre entreprise.

bnc.ca/transfert



aux peuples. Lorsqu'ils tiennent solidement les rênes de leur économie, ils ont le pouvoir de réaliser de grandes choses. Mon père, qui fut proche de René Lévesque, surtout lorsque celui-ci travaillait au Journal de Montréal, nous disait souvent qu'il admirait Lévesque, mais que la liberté politique passait avant tout par l'économie. Il affirmait surtout que l'indépendance du Québec se fera quand les Québécois auront atteint la liberté économique. Point à la ligne.»

Pierre Karl Péladeau ajoute que si la Révolution tranquille a permis aux Québécois de s'affirmer politiquement et économiquement, elle a surtout établi les bases de notre enrichissement collectif.

«Depuis les années 1960, les Québécois se sont dotés de grandes et solides entreprises de toutes tailles, dans tous les domaines de l'économie. En même temps qu'on se dotait d'institutions modernes et de très bons programmes sociaux, on s'enrichissait collectivement. On a conquis certains leviers de pouvoir. On a obtenu une grande partie de notre liberté économique. Sinon, nous serions encore sous la coupe du pouvoir anglo-saxon. Faut pas se le cacher: c'est une réalité socio-économique incontournable.»

Le problème, c'est qu'on ne va pas assez loin dans cette conquête de notre économie.

Créer de la richesse

«Les Québécois produisent moins d'entrepreneurs et créent moins d'entreprises que leurs voisins du Canada anglais, poursuit-il. C'est assez grave, car on hypothèque notre avenir. On a le devoir, comme peuple, de former plus d'entrepreneurs. Car ce sont eux qui créent des emplois et de la richesse.»

Un rôle central pour les mentors

Voilà pourquoi il importe, ajoute-t-il, d'encourager le mentorat pour entrepreneurs: «Les mentors sont la cheville ouvrière de la création d'entreprise. Ils transmettent le message qu'il ne faut jamais lâcher, ils accompagnent les jeunes entrepreneurs dans des moments clés de leur carrière, parce que ce n'est jamais facile d'être en affaires.»

À force de rencontrer des mentors et des entrepreneurs, Pierre Karl Péladeau a renforcé sa conviction que le mentorat est un

« Lorsque tu diriges ton entreprise, tu es maître de ton destin. Ça s'applique aussi aux peuples. Lorsqu'ils tiennent solidement les rênes de leur économie, ils ont le pouvoir de réaliser de grandes choses.

– Pierre Karl Péladeau

levier fondamental de développement. Jumeler des gens d'affaires aguerris et des entrepreneurs déterminés constitue la solution d'avenir face à la pénurie d'entrepreneurs qui afflige le Québec, selon lui. «Les mentors font un travail formidable et il faut que ça se sache! Il faut que les Québécois prennent conscience que la générosité des mentors enrichit notre jeunesse.»

C'est tout simple: selon Pierre Karl Péladeau, les mentors représentent un rouage exceptionnel du Québec Inc. et du contrôle de l'économie par des Québécois.

D'autant plus que le statut de mentor est valorisant: «Ils adorent donner. Ils ont des motivations égocentriques et c'est légitime: tu prends le succès de tes mentorés à cœur et ça devient une affaire personnelle. Mais il y a, avant tout, de l'altruisme dans ce geste: tu veux redonner à la société, car tu as réussi dans la vie.»

Pierre Karl Péladeau revient justement sur le don de soi: «La collectivité a financé les programmes sociaux, les universités, les aides aux entreprises. Le gouvernement est très généreux et c'est tant mieux comme ça. Mais ça représente un effort important pour les contribuables. D'autant plus que toute une génération d'entrepreneurs en a profité. Il faut aussi savoir redonner. Je suis totalement conscient d'être privilégié dans la vie. C'est pour ça que je consacre de mon temps à cette cause: je veux participer à cette solidarité dans la création de richesse. Sinon, il sera difficile de financer nos programmes sociaux. On ne pourra pas non plus garder et étendre notre pouvoir de décider de notre avenir. C'est aussi simple que ça.» ■

Des témoignages émouvants

Québecor a réalisé et présenté une vidéo de reconnaissance lors du 13^e Rendez-vous annuel du mentorat pour entrepreneurs. Des personnalités connues du monde politique et artistique, plusieurs membres et partenaires de la Fondation de l'entrepreneurship et du Réseau M, famille et amis, ont tenu à glisser un mot de remerciement aux mentors qui s'impliquent chaque jour pour faire rayonner l'entrepreneuriat au Québec. On peut le visionner en visionnant le canal YouTube de la Fondation, ou en visitant l'adresse suivante :

tinyurl.com/cdwzb38



Brian Mulroney



Le « p'tit gars de Baie-Comeau » y est né le 20 mars 1939 et fut le 18^e premier ministre du Canada, de septembre 1984 à juin 1993. Jeune, à la fin des années 1950, il milite au Parti progressiste-conservateur et devient un proche de John Diefenbaker. Battu comme chef du PC par Joe Clark en 1976, il est élu président de l'Iron Ore l'année suivante. En 1983, il succède à Clark et bat le libéral John Turner en 1984, avec la plus forte majorité de l'histoire du pays (211 sièges sur 282). Ses plus notables réalisations furent l'accord canado-américain de lutte contre les pluies acides, le libre-échange nord-américain (ALENA), la TPS, la privatisation du CN, la lutte contre l'apartheid en Afrique du Sud et le renforcement de la francophonie. Il poursuit aujourd'hui une carrière d'avocat chez Ogilvy Renault et siège notamment au conseil d'administration de Québecor.

Caroline Néron



Née à Boucherville en 1973, Caroline Néron amorce une carrière de comédienne à l'adolescence en tournant des publicités. Un premier rôle de soutien dans la série Urgence la fait connaître davantage. Cinq ans plus tard, elle aura tenu des rôles principaux dans les séries Diva, Tribu.com et Cover Me (à la CBC) ainsi que dans les films Eternal, L'Âge des ténèbres et Ice Cold, pour lequel elle remporte le prix de la Meilleure actrice au festival de Newport Beach, à Los Angeles. Au gala Métrostar de 2000, elle interprète cinq chansons : sa carrière de chanteuse décolle. Son album éponyme connaîtra un succès fulgurant et sera couronné Album pop rock de l'année au gala de l'ADISQ de 2003. En 2004, elle crée sa compagnie de conception, fabrication et vente de bijoux.

Louis Garneau



Né à Québec en 1958, Louis Garneau est titulaire d'un baccalauréat en arts visuels de l'Université Laval et fut cycliste de haut niveau pendant 13 ans. Après avoir participé aux Jeux olympiques de Los Angeles, il amorce une carrière d'entrepreneur en fondant Louis Garneau Sports en 1983, avec sa conjointe. L'entreprise démarre avec la confection de vêtements cyclistes, puis se diversifie avec les casques de vélo. Vingt-sept ans plus tard, elle vend ses produits dans 40 pays et compte 450 employés. Louis Garneau et son équipe conçoivent une vaste gamme de vélos, produits et accessoires cyclistes et de plein air. Sa devise : « Innover ou mourir ».

Joey Saputo



Né en 1964, fils de Lino Saputo, président de l'empire familial (douzième fabricant mondial de produits laitiers avec plus de 10 000 employés et troisième producteur fromager aux États-Unis), il fonde le club de soccer l'Impact de Montréal en 1992, qui est membre de la Ligue majeure de soccer nord-américaine (MLS). Le 10 mars 2012, l'Impact fait ses débuts à Montréal devant une foule record de 58 912 fans rassemblés au Stade olympique. En juin, le club s'installe dans un nouveau stade de 40 M\$ qui porte le nom de la célèbre famille.

[SUITE DE LA PAGE 3]

On a perdu une fortune. Mais ce qui a fait le plus mal : j'étais frappé dans mon orgueil. »

Prendre des risques

« On a tous peur dans la vie de se lancer dans le vide. Prendre des risques, c'est contre la nature humaine, explique Caroline Néron. Mais la meilleure garantie de succès, c'est d'avoir confiance en soi. Je me suis lancée sans plan d'affaires, je ne connaissais rien à la gemmologie. Mais je savais que j'y arriverais. »

« Mon meilleur mentor, c'est ma mère, ajoute Louis Garneau. Elle fut toujours là dans des moments critiques. Comme en 1995, quand des Américains m'ont offert un pont d'or pour acheter ma compagnie. Ça m'a secoué. Ma mère m'a tout de suite fait part de son scepticisme : pourquoi vendre à des étrangers ? Je voulais garder le contrôle. Ma fibre québécoise s'exprimait ! On a laissé trop d'entreprises, des fleurons de notre économie, entre des mains étrangères. Il faut demeurer des décideurs. Il faut lancer nos propres PME, dont plusieurs rayonneront partout dans le monde. Sinon, on risque de devenir un peuple de sous-traitants. Faut se tenir debout. Les Lemaire, Bombardier, Pélaudeau, ils n'ont pas eu peur d'affronter les géants de la concurrence. »

Mais peut-on avoir les moyens de ses ambitions ? Louis Garneau rétorque que la clé, c'est d'innover, d'avoir de bonnes idées. Joey Saputo renchérit : « Faut pas craindre d'aller chercher du financement, de se servir de l'argent des autres. Seule compte la façon dont vous allez le dépenser, cet argent. Si votre projet est bon, vous réussirez. »

« Il faut encourager vos mentorés à ne jamais abandonner, malgré les écueils, la concurrence, le manque d'argent, les crises, affirme Louis Garneau. Des moments difficiles, il y en a toujours. Des succès aussi. »

Les Québécois ont du retard

On l'a répété souvent pendant ce Rendez-vous du mentorat : les Québécois créent moins d'entreprises que leurs voisins du reste du Canada. Louis Garneau se demande si la jeune génération en saisit les enjeux. Si elle est disposée à faire les sacrifices pour prendre en main notre destinée collective.

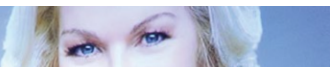
« Les jeunes privilégient leur qualité de vie, dit-il. Mais quand tu te lances en affaires, les cinq premières années, c'est très dur. Tant pour soi que pour le conjoint. Mais il faut faire ce sacrifice pour connaître le succès et réaliser ses rêves. »

Joey Saputo propose aux jeunes entrepreneurs de gagner du temps en interrogeant constamment son entourage, notamment ses employés et ses clients. Et en faisant appel à un mentor.

Caroline Néron suggère de coucher ses idées et ses réflexions sur papier. Chaque semaine. « Ça clarifie les choses. »

Brian Mulroney se dit optimiste : « Quand j'étais jeune, on aurait pu embarquer tous les millionnaires francophones du Québec dans un seul minibus. Aujourd'hui, ils sont nombreux. Et quand je vois les jeunes entrepreneurs, je me dis qu'il y a beaucoup de Rockefeller en devenir au Québec. Mais ils ont besoin de l'aide et de la sagesse tranquille de nos mentors. Vous avez le pouvoir, comme mentor, de susciter et entretenir des carrières formidables. » ■

Isabelle Maréchal (modératrice)



Journaliste née en 1965, bachelière en communication de l'UQAM, diplômée en droit de l'Université de Californie à Berkeley et MBA des HEC Montréal, elle est animatrice de radio et comédienne. Elle a joué dans les séries Un gars une fille, Virginie et Caméra Café, ainsi que dans la pièce Les Belles-Sœurs et le film Karmina 2. Elle fut journaliste à Radio-Canada, chroniqueuse à l'émission La fin du monde

est à 7 heures et coanimatrice de l'émission Les Copines d'abord. Elle produit et anime Isabelle autour du monde pour TV5 en 2000 puis, en 2005, coanime le Grand Journal de 22h sur TQS. Elle fut animatrice du matin à CKAC, puis au 98,5 FM. Elle est très impliquée dans l'entreprise Novidev Santé Active, qu'elle dirige avec son mari.



Voir loin. Voir grand.

RONA est fier d'appuyer le mentorat pour entrepreneurs, lequel constitue un accélérateur de croissance tant sur le plan personnel qu'économique.

RONA
Pour bien faire

De la réflexion à l'action

« Oser changer », c'est plus qu'un slogan, c'est un état d'esprit très caractéristique du statut d'entrepreneur. Comment les mentors font-ils pour gagner la confiance de leur mentoré ? Comment l'amener à se confier ? Puis à trouver les réponses pour passer à l'action ?

« Un des premiers sujets que j'aborde systématiquement avec mes mentorés, je le fais avec ces questions : Que cherches-tu à accomplir avec ton entreprise ? Quelle est ta vision ? La plupart du temps, ils ne savent pas quoi répondre ! Ce n'est pas clair dans leur tête », révèle Gérard Trudeau, vétéran mentor, rattaché à la cellule Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud et lauréat du prix Aline et Marcel Lafrance, décerné lors du 13^e Rendez-vous du mentorat pour entrepreneurs, en juin 2012.

La question de M. Trudeau suscite habituellement une profonde réflexion. C'est seulement quand le mentoré y voit plus clairement que la dyade aborde les problèmes concrets. « Un

pour que sa perte entraîne des difficultés majeures pour son entreprise. « Il m'a demandé mon opinion sur la façon dont il avait traité son client. Je lui ai répondu que ce n'était pas mon rôle. Mais, à force de discuter, il a réalisé qu'il avait gaffé. Et quelle était son erreur. Il a fini par trouver une approche humaine pour régler son problème. Il s'est excusé auprès du client et ne l'a pas perdu. »

Gérer ses émotions

Pour M. Trudeau, l'entrepreneur est avant tout un être humain, qui doit gérer ses émotions tout autant que son entreprise. Quand les difficultés surviennent, il faut décanter les émotions. Les ramener au plus bas niveau possible. « Quand tu es pris dans tes émotions, tu ne te consacres pas assez au développement de ton entreprise », dit-il.

Le mentor recherche systématiquement à se faire expliquer tous les détails d'une situation difficile vécue par son mentoré. Il suggère parfois des avenues mais, la plupart du temps, demande si le mentoré a bien perçu tous les aspects de la situation.

Les 15 aptitudes de base de tout entrepreneur

selon Gérard Trudeau

- Visionnaire
- Discipliné
- À l'écoute
- Capacité de s'entourer de gens forts
- Communicateur
- Capable de déléguer sans perdre le contrôle
- Ne craint pas de valider ses produits avec ses clients
- Soucieux de l'importance de la recherche et du développement (R et D)
- Attentif à la comparaison de ses résultats mensuels avec les objectifs de son plan d'affaires
- Intègre
- Authentique
- Apte à savoir prioriser pour ne pas s'éparpiller
- Sait apprécier ses réussites
- Comprend l'importance de la réalisation de son bonheur
- Passionné

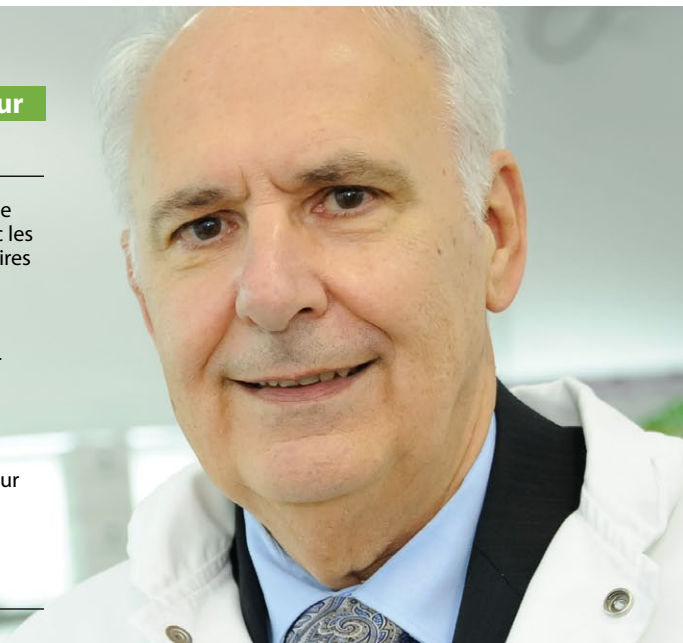
des buts centraux de notre vie, c'est de s'épanouir, dit-il. Chez l'entrepreneur, ça passe par le monde des affaires : c'est ainsi qu'ils veulent réaliser leurs rêves. Lors d'un voyage en avion, j'ai fait la liste de quinze aptitudes centrales chez les entrepreneurs (voir encadré). La passion vient en fin de liste. Je revois souvent cette liste avec mon mentoré pour identifier ses lacunes.»

Certains entrepreneurs vont engager des spécialistes, comme des comptables, des experts en vente ou en management, ou même un *coach* pour combler ces points faibles. Le rôle du mentor, c'est que l'entrepreneur travaille sur lui-même pour les identifier. Il fera ensuite ses choix : s'améliorer par soi-même ou faire appel à un spécialiste.

Gérard Trudeau donne l'exemple d'un de ses mentorés qui avait fait une grosse gaffe avec un client important. Assez grosse

« Ce n'est pas facile, car l'entrepreneur a fait une erreur. Pour un mentoré, c'est souvent une gaffe importante, dont il a honte. Mais, vu de l'extérieur, c'est moins grave. Pour moi, un échec est un apprentissage stratégique. Le mentoré doit simplement arriver à comprendre de ne pas refaire le même geste. Ici, le mentor ne joue pas le rôle d'un gourou. Il est simplement passé par là et partage ses expériences. Il permet de dédramatiser. Même quand la gaffe est importante, publique, ou menace la survie de l'entreprise. »

Autre truc souvent utilisé par Gérard Trudeau : la feuille de papier et le crayon. En rédigeant quelques phrases clé sur ce qui ne marche pas, les réponses s'imposent souvent d'elles-mêmes au mentoré. Le fait d'écrire apaise. Et met en contexte tous les problèmes. ■



« La philosophie de Cascades donne aux employés l'occasion de réussir, peu importe leur âge ou le milieu duquel ils proviennent. »
Yves Lévesque, Cascadeur

« J'ai toujours été entouré de gens qui ont pris le temps et déployé les efforts nécessaires pour me mentorer dans chaque étape de ma carrière. »
Toni Lionetti, Cascadeur

**COMME YVES, TONI ET PRÈS
DE 11 000 AUTRES CASCADEURS
DANS LE MONDE, POUVOIR
COMPTER SUR LE SOUTIEN
DE COLLÈGUES MENTORS
FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE.**



Cascades

VERT DE NATURESM

RÉCUPÉRATION + EMBALLAGE + PAPIERS

CASCADES.COM