

L'Institut du mentorat soigne ses futurs champions

Etre accompagné par un entrepreneur expérimenté et à succès : c'est ce que propose l'Institut du mentorat chaque année à une quinzaine d'entreprises prometteuses.

Pierre Cuilleret (Micromania), Jean-Pierre Guichard (Manutan), Patrick Jolly (PAP), Jean-Claude Puerto (Ucar)... Quels sont les points communs entre tous ces dirigeants de grandes entreprises ? La réussite, l'esprit d'entreprendre et... le bénévolat ! Ils sont ainsi près de 80 à avoir accepté — sans rémunération ni intérêt commercial — d'être les mentors d'autres dirigeants au sein de l'Institut du mentorat entrepreneurial (IME) lancé en 2008 par la chambre de commerce et d'industrie de Paris Ile-de-France (CCIP). « Il existe de très nombreuses structures d'accompagnement pour les jeunes entreprises en France, explique Dominique Restino, président délégué de l'IME. Mais rares sont celles qui permettent aux chefs d'entreprise expérimentés d'en aider d'autres, moins aguerris, à répondre à leurs problématiques particulières. »

CCIP et les mentorés doivent verser une participation proportionnelle à leur taille (à partir de 2 000 € pour toute la durée de l'accompagnement). L'Institut vise à booster (en moyenne) de 30 % les chiffres d'affaires des entreprises accompagnées. « L'IME ne nous apporte ni la motivation ni les contacts, explique Geoffroy de Becdelièvre, fondateur de Marco & Vasco, mentoré en 2010. Mais nous cherchions des pistes précises sur des problématiques liées à notre croissance : comment aller à l'international, que faire en matière de communication... Le dialogue nous a aidé à y voir plus clair ! » Aujourd'hui, l'IME tend à devenir national et est proposé dans d'autres CCI (Nord, Loire-Atlantique, Languedoc...) Reste un gros bémol : très rares sont les femmes à figurer au casting des mentors... Avis aux candidates !

■ SOPHIE STADLER

Des conditions de sélection strictes

Chaque année, l'IME constitue ainsi des promotions d'une quinzaine d'entreprises prometteuses. « Nous sélectionnons les futurs champions, ajoute Dominique Restino. Uniquement des entreprises à fort potentiel de croissance. Les candidats doivent adresser leur dossier de présentation à la CCIP. Puis, s'ils sont retenus, faire une présentation orale de leurs objectifs devant un comité de sélection. » Mais les conditions d'accès sont strictes : avoir deux années d'existence, réaliser un chiffre d'affaires d'au moins 1 million d'euros sur la dernière année, compter au moins 10 salariés et avoir des objectifs de développement très ambitieux.

A l'issue des sélections, des binômes sont constitués par affinités. Puis une convention tripartite est signée avec la



En moyenne, l'Institut du mentorat vise à booster de 30 % le chiffre d'affaires des entreprises accompagnées. (AltoPress/Maxppp/Sigrid Olsson.)

■ TÉMOIN

« Cela nous aide à limiter les risques »

Juliette SORIA, cofondatrice de Silamir, cabinet spécialisé dans les projets de transformation pour les grands comptes



(Xavier Granet.)

Aider les grandes entreprises à se transformer tout en maîtrisant l'impact que ces évolutions auront sur leur organisation, c'est la spécialité de Silamir. Mais ce n'est

pas parce que ses fondatrices, Juliette Soria et Muriel Figer, apportent solutions et conseils aux plus grands qu'elles n'ont pas elles-mêmes besoin d'être accompagnées dans leur croissance...

« Nous voulons multiplier notre chiffre d'affaires par quatre »

« Nous comptons plus de 30 salariés et nous avons un chiffre d'affaires prévu de 5 millions d'euros en 2014, explique Juliette Soria. Et, si nous avons démarré seules, nous trouvons intéressant de pouvoir bénéficier de l'expérience d'un entrepreneur qui a réussi en France et à l'international. » Depuis six mois, c'est Jacques Tordjman, fondateur de GFI Informatique (743 millions d'euros de CA, 10 000 collaborateurs dans le monde), qui les aide à réaliser leurs ambitieux objectifs. « Nous voulons multiplier notre

chiffre d'affaires par quatre en quatre ans, ajoute Juliette Soria. Il nous donne son éclairage pour aller chercher différents leviers commerciaux, sur les ressources humaines à recruter, les acquisitions à envisager. A raison d'une réunion de travail par mois, il nous donne des objectifs stratégiques. Mais, nous pouvons le contacter à tout autre moment pour tout type de questions. » De son côté, Jacques Tordjman confirme que « c'est le mentoré qui agit ! Je ne suis pas là pour faire à sa place, ouvrir mon carnet d'adresses ou sortir mon chéquier. Je suis là pour leur poser les vraies questions, leur faire gagner du temps, et peut-être leur rassurer dans leur fort développement. Je les ai choisis car je crois fermement en leur capacité de très forte croissance ». Verdict à l'issue de ce mentorat... dans un an !

EN SAVOIR PLUS

À CONSULTER

• Pour découvrir toutes les promotions ou postuler sur le site de l'IME : www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/institut-du-mentorat-entrepreneurial.